2936
119
31 MAY 1957
S 15,-

中央合作通訊

3 APR- 7
1958

4
1957

中央合作通訊

一九五七年四月号目录

总第七十三期

評論：(一)集中力量做好采購工作 …… (1)
(二)全面做好农药、械的供应工作 …… (3)
大力發掘地下杂銅資源 …… 赵文彦 孟宪韬 韓宝德 (4)
从發展生产着眼 繁荣山区經济 …… 石 林 鉄 光 (5)
广西省供銷社挖掘新品种新貨源的經驗 …… 張繼远 黃桂卿 張宗哲 何名恒 (7)
深山大海探財宝 …… (8)
一个年輕的采購商店 …… 姜 旭 (9)
長葛县供銷社經营土副产品的經驗 …… 河南省社許昌專区办事处工作組 (10)
他們为什么这样做 …… 刘敏荣 (11)

做好評茶計价工作 正确貫徹价格政策 …… 陈一葦 (12)
从浙江省的購茶工作談如何正确貫徹价格政策 …… 唐力新 (13)
福建省的民主評茶工作 …… (14)

开放自由市場政策講話（第二講） …… (15)
宜陵領导管理自由市場的經驗 …… 林 月 (17)
有关领导管理市场的几个問題商榷 …… 易 数 (18)
利用各种形式开展农民貿易 …… 刘志浩 (19)
不断前进着的分乡农民貿易服务部 …… 吳長賦 (20)

在儲运工作中开展增产节約运动 …… 全国供銷合作总社儲运局 (22)
管理商品流通費用的經驗介紹 …… 全国供銷合作总社財会局財务計划处 (23)
坚持勤俭办企業的滑县供銷社 …… 河南省社安陽專区办事处 (24)
正确使用福利基金 …… 华 仁 (25)
水冶鎮社副食品加工厂的几項經驗 …… 安陽县供銷合作社 (26)
利用廢紙加工复制紙 …… 福建省社土产副食品管理处 (27)
業务知識 茶 叶 …… (28)
廢旧布鞋底 …… (28)
杂談 斥騙取补助的人們 …… 徽 波 (29)
再診开会癖 …… 謝 林 (29)
詩歌 “高潮” …… 增 城 一 兵 (30)
咏 怀 …… 陈介士 (30)
特寫 会議室里虛度年华 …… 高志中 (31)
小品 偶見及其他 …… (32)
編后談 不怕慢但怕站 向他們学習什么 …… (32)
春江（木刻） …… 吳 凡（封面）

中央合作通訊

（月 刊）
1957年第4期
（总第73号）
1957年4月11日出版

編輯者：中华全国供銷合作总社
（北京东直門外）
出版者：財政經济出版社
（北京西总布胡同7号）
印刷者：北 京 印 刷 厂

总發行处：邮电部北京邮局
訂購处：全国各地邮电局
代訂代銷处：全国各地新华書店
定价：每冊0.16元

（期0078号） （本期印数48,030册） （上期实际出版日期：1957.3.10）

評論 (一) 集中力量做好采購工作

随着国营、合作社商業机構經营分工的重新調整，供銷合作社除了繼續負責系統經营小土产和廢品；承办一部分蛋品、羊毛、蚕茧等代購業务之外；还担負了棉花、麻、茶叶、烟叶等农产品和农产原料的采購工作。今后，除了粮食、油料和某些副食品以外，供銷合作社实际成为全面負責农产品和农产原料的采購、加工、調撥、分配以及价格管理等工作的一个重要部門。因此，集中主要力量做好农、副产品和农产原料的采購工作，就成为供銷合作社最主要的任务。

农、副产品和农产原料的采購工作，在我国社会主义建設事業中，占有極为重要的地位。做好这項工作，对支援国家工業化，促进农業、手工業生产的發展和社会主义改造，都有积極作用。因此，为了适应我国社会主义經济建設的要求，供銷合作社必須进一步加强采購工作。

目前，部分供銷合作社干部，对于采購工作的艰巨性和重要性認識不足。有的認为供銷合作社在农、副产品采購工作上，已經有了不少經驗，是"老內行"，因此，完成采購工作任务是一件輕而易举的事情。他們不了解，我們过去虽然做过农、副产品采購工作，有了一定的經驗，但是，經驗还是很不够的，特别是在农業合作化之后，更給采購工作提出了不少新的問題，如果我們不改进工作方法，兢兢業業的对待这項工作，就不可能很好的完成采購任务。

还有一些供銷合作社的干部，在經营棉、麻、烟、茶等重要农产品的采購業务之后，又产生了一种輕視小土产和廢品的現象；他們不了解，小土产和廢品，在我国整个国民經济生活中所占的重要地位，只有积極的做好小土产和廢品的采購工作，把一切应該收購的东西都收購起来，才能适应国家和人民日益增長的需要。

此外，还有一部分供銷合作社的領导同志，只从采購与零售的金額大小去考虑問題，沒有在指导和安排工作上，适当的把主要力量集中到农、副产品和农产原料的采購工作方面来。这些不正确的思想和做法，都和当前供銷合作社繁重的任务不相符合，各級供銷合作社的理事会，都应当切实教育干部，加以改正。

采購工作是当前供銷合作社的一項重要任务，应大力做好。但是，这并不是說供应工作現在成了可有可無的工作。集中主要力量做好农、副产品的采購工作，首先应加强干部的思想教育，提高認識水平，在精簡的原則下，还应該注意充实农产品和农产原料采購的机構和人員。同时我們也要做好供应工作，尤其是在生产資料供应工作上，还应在現有基础上进一步加强。因为通过供应工作，支援农業丰产，也是供銷合作社的重要任务之一。

大家都了解：把农产品和农产原料的采購工作做好，不仅是为了取得农产品和农产原料，而且又可促进农、副業生产。因此，供銷合作社必須从發展生产着眼，認眞貫徹农产品采購中的各項政策和国家的計划要求，协助农業生产社进行生产規划，把国家的农、副产品的采購計划和农業的生产要求，密切的結合起来。通过預

購合同和結合合同制等，协助农業生产社实現增产計划提高产品質量。对于統購和国家統一掌握收購的农、副产品，必須保証完成并爭取超額完成采購計划。在做好統購和統一收購的重要农产品采購工作的同时，还必須做好小土产和廢品的采購和推銷。充分利用我国地广、人多、气候良好的有利条件，繼續寻找新品种，开辟貨源，凡是有銷路和能够找到銷路的土、副产品和廢品，都要以适当的方式組織农民生产和搜集，通过自营調剂，或以組織物資交流会的形式，促进这些产品交流，扩大对于城市和出口供应的数量。从而刺激生产，增加农民收入。在灾区尤应配合生产自救，大力做好这一工作。

价格政策对于农副業产品，特别是小土产的生产，有着重大的影响作用，而在市場的供求关系上还起着調节作用，因之对于那些防害生产發展的一些不合理的做法应坚决加以調整。但价格的調整，必須十分慎重。就目前情况說，一般的农副产品的收購价格是合理的。只有交通不便的山区，某些小土产和廢品的收購价格，因倒扣費用而造成的收購价格偏低应从改进經营管理中节省出一部費用，以补貼运費的办法加以解决。屬于統一收購的产品严格执行国家牌价；屬于地产地銷，而收售差价大的产品，只要在确定收購計划时，留有适当数量允許产銷双方通过自由市場直接成交就解决了。

做好农、副产品和农产原料的合理分配，也是一項重要而复杂的工作。各地供銷合作社，在这一工作上，应当切实貫徹統筹兼顧的精神，除了專供工業原料的棉、麻、烟，和收回的杂銅外，对其余小土产品一般应該首先保証为了生产人民生活必需品所需的最低限度的原材料，然后供应基本建設。对城乡、內外都需要的物資，应該分别不同的需要情况，本着尽量把物資用到最重要的方面去的原則，进行合理安排。产地和銷地都需要的，一般应該首先照顧产地。对生产和消費都需要的物資，則应先照顧重要的生产需要，后照顧次要的生产需要和生活需要的原則进行分配。在內銷和外銷上，应該尽可能地說服人民节約消費，尽量滿足国家出口的需要。过去由于对小土产的分配原則不够明确，曾發生过分配不够合理的現象，如土紙、水果、生漆等的分配、調撥上大都犯有平均分配的錯誤。今后应根据上述原則和物資的可能情况，分别不同品种、不同地区、不同季节的需要进行物資排队，明确先給誰、后給誰、不給誰；扭轉物資分配工作中的被动，改进物資調撥、供应工作。

采取有效措施，促进自由市場的計划性，減少盲目性；充分利用其积極作用，限制其不利于生产的消極作用。对做好采購工作，有重大的关系。根据各地的初步經驗，由各个主管的業务部門通过本身的經营进行吞吐調剂。在吞吐調剂中，对于供不应求的产品，在生产季节之前协助农業社或其他生产單位进行生产規划时，采取签訂預購合同或結合合同的方法掌握控制一部，在市場供应紧張价格不稳时，就适当出售一部，因盲目上市有剩市的时候就及时收購一部。对于供过于求或供求基本可以平衡的物資上市量多，价格低影响生产停頓的时候，就把它包收下来。这样做得好，就能使这些产品維持正常的生产，达到稳定市場的目的。在自由市場上，貨棧和交易所是組織指导第三类物資交流的有力机構。因此，应很好地运用这个組織机構，加强第三类物資的交流工作的組織和指导。各地經驗証明，如果領导得当，就能使第三类物資的交流，符合国家的要求。此外，充分利用小商小販，代国、合商業部門收購統一收購的物資，并加强其經营第三类物資的指导，对扩大統購和統一收購物資的采購量，加强第三类物資交流的計划性和組織性作用，也是不可忽視的。

(二)全面做好农药、械的供应工作

广泛开展病虫害防治工作是今年爭取农業全面大丰收的一項重要措施，因此，必須适应这一要求，做好农葯、械供应工作。各地应該积極地貫徹全国生产資料供应会議所确定的"进一步了解防治需要，积極組織貨源，积極供应，保証有虫就有葯有械；配合农業部門加强技术指导，保証用葯安全、有效"的方針。

为适应防治任务的需要，各省(区)供銷社与农業部門已制定了农葯、械供应計划。根据各地計划今年全国將供应二十七万余吨化学农葯，比去年实际供应量增加70%；供应葯械二百三十七万余架，比去年实际供应量增加一倍。从目前看，貨源是充足的。今年一月份全国已儲备各种农葯二十余万吨，到六月份將达三十余万吨；葯械基本上也能保証供应。去年农葯供应工作，从总的方面說有很大成績，但在某些地区"虫害严重、农葯积压"的現象还是存在的。因此，为了作到像供应方針所提的"保証有虫就有葯有械，保証用葯安全有效"，从而达到保产与增产的目的，还必須作好一系列的工作：

一、加强調查研究工作，进一步摸清病虫害發生規律和需葯品种、数量、时間的情况，这是正确的制定業务計划和开展業务活动的先决条件。历年經驗証明，凡是經过調查研究从实际出發制定的供应与进貨計划，一般都保証了供应和避免过多的积压；沒有这样作的，往往得到相反的結果。搞好調查研究工作，必須打破認为虫害發生無一定規律、調查研究也不解决問題的思想。因为这种思想会产生以下兩种不正确的經营思想与作法：一种是害怕积压，縮手縮脚，尽量少进貨，造成供应不足；一种是借口"有备無患"而無根据的大量备貨，造成大量积压而影响其他地区的供应。要知道，病虫害發生固然因自然条件变化有輕有重，但还是有規律的，而且有些病虫害發生規律还是很强的。只要作好調查研究工作，規律是可以找到的，因而也就可能使業务計划与業务活动接近实际，減少工作中的盲目性。合作化后，农業社已普遍把防治病虫害列为增产的一項重要措施，因此，进行調查从而制定較为正确的供应計划，是完全可以作到的。同时，有了切合实际的計划，就有利于正确的安排进貨、調运、儲备和技术指导等工作，从而保証了供应計划的实現，和防治工作的开展。

二、农葯、械的合理儲备是保証供应的重要环节。农葯儲备的分布必須适合病虫害防治的要求，几年来根据农葯的特点，在儲备上大部地区采取了"上（中央、省）大下（县、基層社）小"的原則，因而在虫情發生变化的情况下，起了机动支援紧急需要的作用。

但是，某些葯品也可根据当地具体情况，大部运交县社或基層社儲存。例如：拌种杀菌剂有一定用量和使用季节，防治地下害虫葯剂的使用地区数量也比較固定，如賽力散、6%六六六粉、20%灵丹粉等，只要群众有了使用習慣，可以按着需要計划，在用葯季节前大部运到銷售的县或基社保存；防治地上害虫用葯，虫害虽有輕有重，但年年發生，农民都有防治習慣，这种用葯也可在使用季节前按着常年用量，大部运到銷售地区的供銷社儲存，如治棉、稻虫的0.5%六六六之类；对需要規律还未掌握起来或群众还無使用習慣的农葯，就必須上边多儲一些，根据需要逐渐及时下放。总之，要使每一种农葯的儲备分布更加合理，以保証及时供应。为作好葯品儲备工作还需將必要的儲备費用随同商品下放，并注意解决儲备倉庫問題。同时为防止变質失效、錯卖錯用和中毒事

大力發掘地下杂銅資源

赵文彦　孟宪韜　韓宝德

自一九五一年至一九五六年底，全国供銷合作社系統回收的杂銅約等于国家矿产銅生产量的三倍，有力的支援了国家工業建設。可見，回收杂銅在供銷合作社廢品回收工作中是一項非常重要的任务。

今年，供銷合作社回收杂銅的任务是很艰巨的。各地供銷社必須适当地組織力量，进一步挖掘潜力，發揮全体职工积極性，来扩大杂銅回收的品种和范圍。

作好今年杂銅回收工作，主要是加强收購民間、工厂、机关、团体和学校的廢旧杂銅，同时也要注意大力挖掘埋藏在地下或遺弃于垃圾堆渣中的銅料。

我国有数千年用銅历史。由于历經时代的变迁以及社会的生产和消費不断的进展、新旧物資的經常交替，因而有很多的銅制物件逐漸为人們所遺弃。尤其是我国历史上多年来用銅鑄造制錢和銅元；軍閥割据时代和日、蔣統治时期曾在各地建立过規模不同的軍工厂，在这些地方都抛弃了一定数量的散碎杂銅、銅屑、銅末等等，日久天長，已被埋于地下。如天津廢品經营处在該市旧鑄幣厂地下，初步挖掘銅土二千多吨，即冶煉出一百四十多吨黃銅。这些銅，若制造一点二公厘的电話綫，即可架設从北京到广州的兩条。另据黑龙江省社的报告，哈尔濱市在三棵树机务段及另外兩个厂矿中，經过勘察挖掘已清理出銅土三千余吨，煉深銅鉈五百六十九吨。此外，南京市社去年下半年以来曾收購工厂、企業的垃圾堆，并从中加工熔煉出杂銅三十吨、鉛三十吨和鋼鉄五十吨；武汉市經理部于去年十一月在汉陽某工厂的爐碴和下脚中間就煉出一百二十九吨銅和鉛。挖掘这些杂銅，不仅为国家增加工業原料，还可以节約大量的費用开支。如銅矿含1％即可以开采，而供銷合作社已經挖掘的銅土，平均含銅率为5—10％，哈尔濱挖掘的銅土含銅量高达20％，長辛店机車車輛修配厂發現几十年前用化銅的爐灰塡坑的垃圾土，含銅量也在16％左右。因此，各地供銷合作社必須大力开展这一工作。在这一新的工作面前，各地应当采取积極和愼重的工作态度，采取周密和細致的工作方法，主要是：

第一、应当通过詳細的調查研究，多方面搜集可靠材料，确定遺弃物資的地址，以挖掘貨源。历史上遺弃的杂銅数量是很大的。根据不少历史資料考証，我国自一八八七年开始先后建立鑄幣厂（或称銅元局），分布在天津、上海、汉陽、武昌、南京、广州、昆明、重庆、長沙、成都、沈陽、太原、杭州、福州、济南、开封等处。从一八八七年至一九二八年在上述各地大量地鑄造过銅幣，根据現有材料統計，鑄幣总数达四百四十五亿

故發生，农葯儲备必須与其他商品严格分开，并建立严格的保管和專人負責的制度。

三、今年葯、械供应的数量、品种，比过去多，而且还供应一部分效果高的巨毒农葯如1605之类。因此，为了完成今年更加繁重的供应与防治任务，保証人畜安全和使用效果好，各地必須做好技术指导工作，作到葯、械供应到那里，技术指导到那里，而且技术指导走在供应的前面。这項工作的全面計划，如宣傳材料的制定、农業社技术員的訓練等，虽然由当地农業部門統一安排，但为了积極对农民安全与农業增产負責，供銷社業务部門也必須主动配合，不能等待。因此，經营农葯、械的干部要十分熟悉所經营农葯的性能、用途、用量、使用方法。同时領导上要注意不随便調动葯械供应干部的工作。

四、化学农葯大部是用噴霧器、噴粉器及其他机制葯械，进行防治的，因此，在正确安排农葯的計划、調剂、儲备的同时，必須相应的做好葯械的安排。要在防治期前，具体組織旧有葯械的分配和零件供应工作。否則有葯無械、或械坏和規格不符合需要，同样不能实現供应与防治的計划。

基層供銷社是完成农葯、械供应任务最后的單位，为进一步作好今年农葯、械的供应工作，必須注意經常加强对基層社干部的教育，使基層干部充分認識到这項工作对农業增产和农業社巩固的重要意义，以發揮其經营积極性。同时，上級社要經常注意及时解决基層社工作中所遇到的困难和問題。以保証供应任务的胜利完成；此外，农葯、械供应是一項复杂、細致而艰巨的工作，时間性、技术性較强，联系面較广。为了做好这項工作，除了供銷社本身努力外，还必須取得当地党政領导的大力支持，以及有关部門的密切配合。

枚，一般用95%的紫銅和5%鉛合鑄而成。鑄造銅幣的用銅数量，由于各地回爐熔煉的数字無可考据，概略估計总在三十万吨左右。从一九五一到一九五六年供銷合作社虽然回收了一些銅幣，但散存在各地的銅幣数量仍然很大。另方面上述这些鑄幣厂在当时生产过程中总会有一定数量的銅末、銅屑被遺弃掉，从天津廢品經营处在原鑄幣总厂地下挖掘出来大量銅土和銅物件的事实可証明这一点。但目前这些鑄幣厂的旧址以及鑄幣数量和时間等情况，經过很長时間，变化很大，因此，势必經过周密的調查研究、反复多次的考据才能断定。根据各地經驗，調查和考据工作主要是从以下几方面着手：

首先，要考証历史資料。必須充分利用各地圖書館、文史館和历史档案中記載有关貨幣史、地方志等資料，从中搜集鑄幣厂的地址、沿革、鑄幣情况以提供遺弃杂銅的綫索。

其次，訪問原鑄幣厂、軍工厂的老工人和了解当时情况的老人，这是探詢地下杂銅資源可靠方法之一。据天津廢品經营处的經驗，了解鑄幣厂的旧址以后，知道占地三百市亩，但無法确定究竟那里埋有銅土，如何着手挖掘，經过輾轉探詢二十多人，最后找到原鑄幣車間，那里是曾用銅垃圾填平了的坑道，还提供了銅垃圾的样品和試驗熔煉的結果。从而使挖掘工作在可靠的基础上进行。另外，也要注意搜集群众的傳說，根据这些傳說，作为綫索来确定和考察挖掘地址。此外，在各地兴建当中也曾發現不少的出土銅料，根据这些地区再对証历史材料，并結合群众的傳說，深入地进行研究、探詢，以确定挖掘的地区。

第二、挖掘埋弃的杂銅，無法使用科学仪器进行測量、勘察，因此必須慎重地通过試探性地挖掘和熔煉，对挖掘出的銅土、銅灰，必須經过細致的化驗，以确定其含銅量、挖掘面积和深度，并进行估算全部挖掘价值以核算成本和規划工作。目前，不少地区的劳动力、交通运輸工作都呈現紧張情况，因此要求各地在进行这件工作时，必須有全面的計划和妥善的安排。但应該指出，挖掘埋弃杂銅，主要目的是增加銅材料，因而必須克服从單純利潤观点出發的經营思想；同时也必須注意防止因計划不周盲目动工，以致挖掘不到資源而失掉信心，并造成不良影响和浪費現象。

第三、挖掘各地埋弃杂銅往往牽涉到很多方面。由于需要挖掘的地方，大部已被生产建設單位占用，为了解决占用地皮和挖掘銅土的矛盾，必須依靠当地党政的支持和有关部門的协助。如天津廢品处在挖掘鑄幣厂原址时，該地已兴建成倉庫、球場等，經与厂方負責同志多方面磋商，大家認为不把銅料挖掘出来，建成倉庫也不安心，于是决定大力支持挖掘工作。

第四、埋弃在地下的杂銅是多种多样的，往往遺弃有易于爆炸或燃燒的物件，如不慎重处理，就很容易造成工伤事件，因此必須提高警惕，貫徹安全衛生教育，發現問題，应及时报請公安部門协助处理。

从發展生产着眼　繁荣山区經济

石　林　　鉄　光

由裕溪口横跨長江，經蕪湖乘汽車南去，越过二百六十华里的丘陵地帶，便进入了群山綿亘的宁国县境。这里，除了盛产木材、茶叶、毛竹、元竹、桐籽、木炭、土紙，桐油等大宗土产外，还有生漆、香菇、棕皮、箏干、松香以及各种山葯材等小宗产品，不下四百种。这些土副产品，約占全县五万多戶农民一年总收入的百分之四十多。

这里的供銷社，几年来，本着"从發展生产着眼，繁荣山区經济"的精神，不断地克服各种思想上的障碍和客观存在的实际困难，把土副产品采購業务逐步地开展起来，成了活躍山区經济的樞紐。如宁国县社一九五五年收購小土产的品种就由一九五四年的七、八种增加到將近一百种，收購总值也由一九五四年的一百零八万二千元增加到一百一十九万六千四百九十二元；一九五六年收購品种又增加到二百二十多种，总值达到一百六十万零五千二百五十四元。农民的收入随之不断增加，扩大土副产品生产的积極性更加高漲。如去年該县仙霞一个区就在原始森林中砍伐了三百万斤的毛竹，胡乐等区也新开伐了七十多万斤的毛竹林。以桐籽生产而言，据不完全統計，全县农業社今年共計留下了十万斤籽种，准备增植桐树。

生产銷售兼顧　扩大新品种收購

在支持农民生产和便利出售方面，宁国县供銷社是作了許多具体工作的。該社对毛竹、元竹等几种主要土产，在农民規划生产的时候，就通过合同的方式預購（付給百分之十到二十的定金）下来，并按照市場的需要，組織农民开伐新的竹林，以扩大产量。如去年該社收購的一千八百六十多万斤毛竹，全部都是預購的；其中，去年农民新从边远荒山中采伐的占到总收購量的五分之一以上。其次，对于質量低次而滯銷的一些产品，宁国县供銷社还通过指导生产和改进收購方式，促使农民提高产品質量，打开銷路。比如木炭，过去县社年年經营，

因質量低劣，年年积压二、三百万斤，采購人員望而怯步，不敢放手經营。从去年起，各收購点在与农業社签訂預購合同时，均事先言明規格質量的要求，并在收購中进行抽查；同时，采取“零星收購、栗杂分开、自行包裝”的新的收購方法（零星收購便于收購人員逐担驗收，不使炭头混入好炭之中；栗杂分开，自行包裝，便于將炭按品种質量分类包裝統一規格，便于推銷），效果良好。如前年收購木炭总量仅有五万二千零六十七担，去年收購量便上升到十一万担，今年根据农業社的生产計划可收到十八万担，这种生产上的發展不仅是农業合作化帶来的好处，也是采購站指导生产、暢通銷路的結果。

过去，宁国全县只有三个固定收購点，距产区較远，农民投售产品極感不便。一九五四年四季度以来，將五十四名收購商組織成为公私合营的“竹炭收購站”，县供銷社便把木炭、毛竹等数量較大的产品交給他們代購，县社負責統一調撥；竹炭收購站在全县分設九个固定收購点和二十五个流动收購点，把收購網下伸到产区去，变坐家收購为上門收購。为了照顧住在深山远窪的农民，还在收購中准备实行补貼产品运費的办法（距河道十五到二十里的每根补貼运費一角五分，其余按里程折算），这样，既能吸引远处的农民踴躍投售产品，又可鼓励近处农民去到远处开伐新的竹林，減少了“近山光，远山荒”的現象。

在毛竹供不应求的情况下，去年宁国县供銷社又采集了苦竹的样品，送到專区办事处檢驗，确定可以代替毛竹的一部分用途，随即以每担一元三角五的平均价格大量收購。苦竹产量很大，但历来無人收購，农民只把它用作柴燒。去年，县供銷社总計收購一百八十多万斤苦竹，为农民开辟了一个新的收入来源，深受群众贊誉。

減少环节、利潤　增多农民收益

去年以前，毛竹、元竹、蜜棗、板栗等产品并不由县社直接向外調撥，而是通过省社蕪湖土产站轉撥的。轉一次手就要加一次价，形成費用多，产銷差价过大的現象，仅以三級的毛竹为例，产地收購价是每根七角八分，其銷售价竟达到一元八角。对此，县社經与省社具体研究后，已于去年开始除去了蕪湖土产站这一中間环节，除桐籽外，其余各种土副产品，均由县社根据流轉方向直接向外調撥。这样，环节少，費用低，产銷差价縮小，使消費者的負担大为減輕。其次是县社所得利潤合理的降低了。宁国县社一九五五年經营毛竹，要掌握百分之二十到三十的利潤，后来根据省社的統一規定，把县社的利潤率降低到百分之十五点五，毛竹的收購价調高到一元七角五（較原价上升百分之三十四），直接增加了农民的实际收益。以上这些措施，对于进一步刺激山区生产的發展、吸引更多的土产上市，以及促使供銷社改进土产經营和价格管理工作，均起了極为有益的作用。

进一步支持农民增产

宁国县供銷社收購毛竹的价格虽然日趋合理，但驗收毛竹还是沿用着“估堆”的老办法，加之农民出售毛竹时習慣在事前編好筏子，竹子大小長短不齐，收購人員难以按根依質計价，收进的毛竹規格又不統一。为了改变这种局面，歙县供銷社事前与农業社签訂合同，由农業社在砍伐竹子之后，就依照竹子的大小長短、質量优劣，分类編筏，定时集中送交收購站。收購站經常派員深入产地农業社抽查編筏情况，督促其执行合同規定。这种做法，既便于农業社安排劳动力，又便于供銷社分質驗收計价，保証产品質量。今年，宁国县供銷社打算試行推广这一經驗，并以按根計价代替“估堆”，切实作到按質分等論价。

生漆和香菇是宁国县社去年新增加的收購品种，生漆每年能产三千五百斤左右，香菇最高年产量达到兩万多斤，都是內銷和出口的重要物資。从历年生产和出售情况看来，生产潜力并未充分發揮，产量并有下降的趋势，原因在于去年宁国县生漆的收購价格每斤只有二元八角，不够农民的生产成本。据虹龙高級农業社社長談，每斤生漆的生产总費用要合到四元左右，超过售价一元二角多。另外，又由于当地大多数的农業社社員沒有割漆的技术，历来把漆树交給浙江昌化县等外地工人来割，他們每割一棵漆树，只付六角到七角錢給种树的农民，而大的漆树每棵可出生漆半斤到十四兩，小树每棵也可出四兩到六兩生漆，割漆工人的实际收入要比种漆树农民的所得大一倍多。这样，农民培植漆树得不償失，生产情緒十分低落。今年宁国县社打算从兩方面来解决生漆增产問題，一是参考生漆与粮食的历史比价，把价格提高到不影响生产的水平；二是設法把割漆的技术傳授給产区农民，并与割漆工人协商，合理規定他們与种树农民分配收入的适当比例，以便鼓励农民积極培植漆树，防止生漆的外流。香菇的生产和生漆的情况一样，当地农民也缺乏技术，完全依靠浙江衢县来的工人上山采制香菇。工人采摘香菇需要翻山越嶺，体力消耗多，食量甚大，因受粮食供应标准所限，工人所需食粮不能得到充分供应，他們就不能坚持生产。近兩年来，香菇产量急剧減縮，甚至有停止生产的危險。如在香菇的重点产区甲路，原有八个香菇棚，目前只剩下了四个；紙棚一地原有五个香菇棚，年产香菇有二千至二千五百斤，現已全部停产，工人均已歇業还乡。許多可产香菇的树木已經荒了三、四年之久。宁国县的东岸、甲路、胡乐等地，共有花果树、栗树、楓树、株树等約二十多种可做生产香菇的原料，未被充分利用，任其荒廢，实在可惜。鑒于此种情况，宁国县供銷社今年打算首先与当地粮食部門联系，解决香菇生产工人的食粮供应問題，再行設法培养一批懂得香菇生产技术的工人，把香菇的生产恢复并且扩大起来。通过以上各种措施，宁国县供銷社將为山区农民开辟出广闊的增产門路，讓农民实际收益更多。

广西省供銷社挖掘新品种新貨源的經驗

張繼远、黃桂卿、張宗哲、何名恒

广西省各地供銷社从去年五月份起，在采購工作中开始大規模的挖掘新品种、新貨源。至去年十一月份，全省發掘出的新品种有七十多种，且很多已經开始收購。不少新品种产量很大。如都安县發現的紅树皮年产达一百万斤，毛魚藤年产六十万斤，山白菠麻年产五十万斤，地桃花麻、沙蓉树皮、小紅藤、野黃麻年产各三十万斤。凡是重視了这項工作的地区，采購任务都完成得很好。如都安县社采購站去年第四季度采購計划是十一万多元，由于挖掘新品种，开辟了新貨源，实际完成二十七万五千元。环江县川山区供銷社因为大量挖掘了新品种，去年第四季度完成采購計划244%，采購金額比前年同期的采購金額大十一倍多；今年第一季度的采購計划是一万三千二百元，一月上、中旬就完成了一万六千八百多元，超过計划27%。由于广泛挖掘了各种有經济价值的野生动植物，給群众帶来了很大的好处。群众对供銷社很滿意，把供銷社比做搖錢树；該社采購人員一到乡下，群众便一拥而来，問供銷社还收什么，要什么規格。河屯乡去年农業減产，自供銷社挖掘新品种、扩大采購業务后，該乡农業社第五十七生产队社員紛紛反映：我們卖的土产，比卖的余粮还多，今年的日子比往年好多了。

广西省供銷社發掘新品种、新貨源的一个重要方法，就是深入群众实地調查与發动群众自动报送相結合，从各方面搜集有关新品种的生产、加工、用途和参考价格等資料。調查的方法，一般有召开老农座談会、上門訪問、市場調查等。在調查时随时留心农民所用的土产品，考虑它能否作其它用处。如都安县供銷社在調查时，發現有些群众用野生的鷄腸藤、山九片麻等扎水車、做雨帽边、打繩子，便加以研究，結果証明可以做麻的代用品。田东县思林区供銷社派干部深入定广等四个乡，找老农座談，得悉当地有十多种野生麻，都是纖維多、拉力强、能做繩子的，便入山采集了十一种样品，經过鑒定，有五种合乎收購規格，已开始收購。为了做好这項工作，不少專区、县和基層供銷社，都建立了样品室，举办各种样品展覽会，組織群众参观，还有計划地組織技术人員以及有經驗的老农、收購商販学習样品規格，發动他們發掘和报送新品种。在發动群众报送新品种的工作中，有些地区还采取了建立基点，从点做起，取得經驗，四面展开的办法。他們的經驗証明：新品种、特別是技术性强的新品种，干部和群众都不大熟悉，必須先典型示范，建立技术推广基点，突破一点后，再組織基点附近群众参观学習，一傳十，十傳百，由点到面，逐步展开，就能保証質量，不出差錯。同时，县与县、社与社之間，也組織了互学互傳。如环江县供銷社發現了大黃藤，馬上將样品、技术傳給河池县供銷社；全县供銷社听說鹿寨县供銷社試制血筋膏成功，立即派人去学習技术。于是，挖掘新品种、新貨源在不少地区成了群众性的热潮。博白县江宁区供銷社經过干部討論后，就發現了十一个新品种。环江县三区河屯乡有五、六十个农民听过宣傳后，自动携帶米、油、鹽和行李，深入三十里远的大山去挖掘新品种。該区八圩屯有三个农民十天即在山上找到了小沙皮、青皮串心草等三十五个新品种；一月二十四日一天中，該区供銷社就收到了群众送来的十个新品种。

在挖掘出新品种之后，接着就展开了化驗和找寻銷路的工作。在这方面，上級供銷社給各县社和基層社帮助很大。不少县以上供銷社采購站都指定專人負責收集、整理和鑒別新品种样品，根据样品的不同类別（植物油、纖維、造紙原料等类），分別与有关化驗單位联系和协作，初步鑒定新品种的性能和用途；然后广泛搜集区內、县內、省內的样品，分片在交通中心地点設置新品种样品交換站，供周圍地区群众参观，照着样品去采集。对于經过初步鑒別認定可以銷售的新产品，就先收購一部分，寄出样品試銷，打开銷路后，就开始大量收購。如南宁采購站在推銷紅树皮时，先收購了四万斤，現在已經試銷成功，收購了六十万斤；另外，該專区各县产的九層麻及都安县供銷社發掘出来的一些新品种，都是这样打开銷路的。河池县社采購站將基層社送来的样品，寄到各地找銷路，現已与上海、武汉、石家庄、郑州等地有关部門签訂推銷大黃麻八百九十担、野麻八百担、大刺竹兩千八百根的合同，还在广州找到了棕巴和棍沙的銷路。

新品种、新貨源的經营展开了，在广西省供銷社系統中一度出現了新品种归誰經营、經营新品种的利潤和差价如何分配等問題。針对这种情况，广西省供銷社采取了新品种誰發現和誰打开銷路归誰經营的原則。在利潤和差价分配方面，一般都把上一級社所得差价控制在20—25%的比例以下。为了鼓励各地供銷社挖掘新品种的积極性，該省供銷社还在新品种和新貨源購銷总差价內提出15%，作为奬励基金。这种奬励基金，在县以下由县社和基層社自行掌握处理，按季或按月評比奬励；專区

各采購站由省社土产管理处統一掌握。凡对挖掘工作积極鑽研，在采集样品、調查資源、發动群众、試銷試制、組織傳授与交流經驗等方面有成效者，都可得到奬励。从去年十一月起，全省供銷社已經开始按月提取挖掘新品种、新貨源的奬励基金。这些办法都大大刺激了下級社和干部挖掘新貨源、新品种的积極性。

对于新品种的規格等級，干部和群众都很生疏，开始时很难辨别眞假和优劣，确定价格时也缺乏依据。为了帮助基層社克服这些困难，有些县社除派人巡迴到各基層社进行技术指导，帮助基層社提高驗收技术外，对于基層社收錯了的产品，在驗收处理时本着"檢驗从严、处理从寬"的精神，分别情况，分别处理，对于确因眞假难辨而錯收和因自然变化而降級的产品，还由上級社負担全部損失。在确定价格方面，对于在試銷阶段的产品，一般推广了"从低議价，逐步調整"的做法；在从低議价时都照顧了生产成本，以生产时所需劳动量做定价的根据。在这个基础上分类进行各种产品的比价工作。如广西省社柳州采購站在評定各种新品种价格时，在野麻类中以黃麻为比价核心，藤类以小白藤为比价核心，杂竹类以木柴为比价核心，各类产品分别通过比劳动量、比生产量、比产品質量、比銷路、比用途、比經营难易，訂出合理价格。这样从低議价，打开銷路以后，再进一步合理調整，使供銷社减少了因試銷費用大、試銷失敗而蒙受的損失，在价格掌握上也能够主动。

深山大海探財宝

福建省福鼎县沙埕鎮是一个靠海的集鎮，附近的荒山、海边和海底，生長着很多有經济价值的动植物。据去年調查，光十二个新發現的品种估計每年即可产三百四十一万五千四百斤，总值七万九千一百五十元。

調查組在沙埕鎮附近荒山上發現的計有水东瓜果、柿糊、紅柴树果、金膠剪、家杉粉、楓树籽等。水东瓜果的树高有兩丈左右，春天开花，秋天果实成熟。果呈紅色或紫黑色，味甜，果肉可以加工果醬或釀酒；果仁色白，有粉質，可以研究利用。每株年产果約三十斤。柿糊又叫藤苞，树矮小，秋天开花，春天果实成熟。果金黃色，味酸甜而澀，可以釀酒或加工果醬。紅柴树果的树有的已經長了几十年，高兩三丈，秋季开花，冬天果实成熟。果实呈烏黑色，味甜，可以生吃或做果醬、釀酒。每株每年产果五十斤左右。它的树根、干和枝，可以染魚網，其作用相当薯榔的一半，全县可砍伐三万担。金膠剪是野生草本植物，叶似金針叶，根部象蒜头，冬季落叶，春季生長。根部繁殖很快，呈白色，可做淀粉，但能否食用还有待科学化驗。家杉粉就是白杜子，又叫苦推，树干高大約兩丈，秋季开花，冬季籽实成熟。籽实形狀象榛子，肉白色，含有淀粉，当地群众有用来做豆腐吃的習慣，也可以榨油。每株可产籽一百斤左右。楓树在春季开花，夏季籽实成熟，每株可产楓树籽几十斤。籽含有油質，能否榨油、食用，有待进一步研究檢驗。

在海边崖壁上發現的新品种，有石花和海棕衣兩种。石花又叫冻菜，每年五、六、七月生产，每人每天能采三、四斤，湿的六斤洗凈晒干成一斤。加工后，可以食用。加工方法是：每六兩煮一鍋（鍋二十四寸大），煮后用布濾去渣滓，凝冻成塊，即可食用。当地有的漁民就加工出售这种东西，每鍋用六兩石花煮成，能卖一元五角左右。石花的凝冻塊性質清凉，热天群众很爱吃。在沙埕一帶，年产石花約三十万斤，总值一千五百元。海棕衣，当地漁民有用作飼料的，人也能吃，可研究大量收購。沙埕一帶年产一百多担，約值二百元左右。

在海里發現的新品种，主要有調广菜、猛沙菜、海芥菜、浮海石等植物，动物有海馬。調广菜年产一百担，总值一千八百元。猛沙菜又叫海棉沙或海西，当地有的群众用它和酒、猪脚一起煮了吃，可以治瘋气。年产量約二百担，約值一千二百元。海芥菜形狀与芥菜相似，性質凉。据了解可以治痔瘡下血，也可当海帶吃，产量約十多担。浮海石土名海苏，生長在海底，四、五、六月間生产，年产約兩千担，約值一万二千元。海馬很小，五、六条才有一兩重，可供葯用，經济价值很高，每斤能卖八十元。据了解，秋季生产較多，可能收購几斤。另外，还有不少海生动植物，如海龙、海蛆、海藻、昆布、石决明等，都能做葯用；墨魚烟，可研究用作染料；鱟壳、海鉄树、海棉等，可做文具。

一个年輕的采購商店

姜　旭

当我跨进紹兴县錢清区供銷社采購商店时，就像进了一座雅致的展覽館，天花板和牆壁上，挂着各色的兽皮、蛇皮、草葯；地面上陈列着一箱箱、一筐筐的破布、廢紙、廢銅、杂毛、杂骨……。眞是五光十色，使人目光繚乱，不知从何看起。

正在这个当兒，我見到采購商店的經理汪水木向我走来，我立即迎上去，并兴奋地說："你們陈列的商品眞不少。""不多，一共只有五百多种。"汪經理微笑地回答。我看了看陈列的商品，不經心的說："經营这些破銅、破鉄、杂毛等小东西，可能会賠本。"汪經理看了我一眼說："只要經营管理得法，肯定不会賠本。我們在去年第四季度的前兩个月中，就上繳給理事会五千多元的利潤。虽然有些小东西沒有利潤可圖，但却支援了国家建設和出口的需要。"听完汪經理的話，我的臉皮立刻燒燙起来，懊悔刚才說的話太冒失。

这时，汪經理又自言自語地說："要搞好这項業务，也不簡單呀！"我即乘机向汪經理說："請你談談建立这个商店的經过吧！"汪經理考虑了一会，就侃侃地講述起来。

"要把一切可以收購的东西收購起来，在名目繁多、規格复杂和不懂技术的条件下，并不是沒有困难的。首先得克服职工重大輕小的思想，使他們明确收購小东西对国家建設的重大意义。这些思想障碍，虽然通过思想教育和算細帳解决了，但不懂技术也不能行动起来。如葯材驗貨員陈云生就反映：'我又不是葯店出身，有些葯材从来沒見到过，叫我怎样驗貨呢？'所以去年春天收購葯材时，認得的才收，認不得的就不收。当时，我就覚得这种作法不对，农民辛辛苦苦地挖出葯材来，我們不收，这还像話嗎？我就动員大家向葯店学、向葯农学。起初，有些同志不願向葯店、葯农学，怕丢面子。我就帶头向天乐堂葯店有二十多年經驗的柴長浩同志学習，把某些葯材的生产季节、形狀、規格、色味等弄清楚后，就回到店里講給大伙听；有时就把柴長浩同志請到店里来給大家講，慢慢地就培养了同志們学習技术的兴趣。这样就使我們懂得了过去不懂的七十多种葯材。但是，有些草葯，葯农不知道学名只知道土名，葯店只知道学名不知道土名，我們就組織葯农、葯店职工和供銷社驗貨員的座談会，互相交流經驗，把一些葯材的土名叫什么、学名叫什么弄得一清二楚，又使我們懂得了一百二十多种葯材的名称和規格。虽然我們懂得了很多葯材的規格，但沒人来卖也沒用呀！于是我們組織了十多次的展覽会，到各个大村和农業社展覽样品，采取边展覽、边宣傳、边采購的办法，使葯材采購業务很快的就开展起来。

但是，我們的干部力量是有限的，必須充分發揮小商販的力量来代我們收購，才能把一切能收購的东西收購起来。組織小商販进行收購，也不容易啊！虽然他們已組織成合作小組，但困难还很多，如在动員小商販收購小土产、廢品的座談会上，他們就提出了許多困难：第一，土糖、小百貨的貨源不足，沒貨向农民換取小土产、廢品；第二，資金少，供銷社的批發起点太高，有貨也無錢买；第三，供銷社收購的小土产、廢品品种不多，單經营供銷社收購的品种，难以維持；第四，不知道經营方向，要求供銷社加强領导；第五，家屬打棕繩的副業生产，缺乏原料，家屬生活有困难。我們針对小商販提出的困难問題，进行了研究并提出解决办法，对貨源問題，除与本鎭土糖坊訂了要貨計划外，又向外地的土糖坊建立了联系，介紹小商販前去进貨；供銷社增加采購的品种，对批發的小百貨，降低批發起点；資金不足的小商販，介紹到銀行貸款；建立十天一碰头的制度，互相交流經驗，提高經营技术；对家屬副業生产需要的原料，立即派人到杭州等地采購，并与塘西、建德等地养魚場签訂六万余斤棕繩的供貨合同，恢复小商販家庭的副業生产。帮助小商販解决了困难之后，小商販們的經营积極性大大提高，不管下雨飄雪都下乡收購。如小販陈云来深入山区，每次要四天，收回的小土产、廢品总在五十元左右。他还感激地說：'供銷社像慈母般地关怀我們，再不积極經营，那能講得过去。'所以在我們去年收購二十七万元的廢品中，由小商販代購的，就占了60%以上。

小土产、廢品的来源是多头多路的，單發动小商販代購还不能全部收購上来。比如：去年冬天到来的时候，我們就找几个有打獵經驗的农民座談，了解全区的野兽皮产量情况，他們就提出只要供銷社帮助組織打獵队和供应火葯、食餌，保証能卖給供銷社大量野兽皮。我們就帮助六十二个有打獵經驗的农民，組織成三个打獵队，供应他們需要的火葯和食餌，开展了打獵的副業生产。在去年十至十二的三个月中，我們就收購了一千四百余張野兽皮，并供給当地群众一万多斤可口的野兽肉。"

汪經理一口气說到这里，就停了下来，臉上露出沉思的样兒。一会兒，他又抬起头来笑容滿面的講起来。

"要說小土产，在我們这里眞不少"，他指着牆上挂的蛇皮，接着說："就拿牆上挂着的那些蛇皮来說吧！你是知道的，紹兴人爱好越剧，也爱拉胡琴，但胡琴要用蛇皮来做，而我們县里从来就沒有經营蛇皮的，在人民生活水平日益提高的今天，爱玩胡琴的人一天一天的多，蛇皮就成了脫銷貨。为了滿足人民的需要，我們就去找过去耍蛇、討飯的沈阿發、楊和尙学習捕蛇和辨别蛇皮質量的知識。楊和尙还特地捉来二十四条蛇，剝下蛇皮来，

介紹这些蛇皮的規格、質量和价值。我們就把这些蛇皮陈列在采購商店，同时，把九个捕蛇有經驗的人組織起来帶动农民进行捕捉。在去年下半年內，就捕捉了一千三百六十余条蛇。不單滿足了人民的需要，还增加了群众的收入，如沈阿發一个人，就收入了三百余元。”

汪經理說到这里，望了望我，随即謙虛地說：“我們懂的很少，这个采購商店也还年輕，現在有一些該收的小土产、廢品，还沒收購起来，今后还得千百倍的努力，才能做好这項工作哩！”

長葛县供銷社經营土副产品的經驗

河南省社許昌專区办事处工作組

河南省長葛县供銷社以生产救灾为中心組織了农村副業生产，开展了土副产品的經营。現在已与外地签訂銷售合同九份，推銷产品五十五万七千四百多件，总值七十七万零五百多元；并在保証外銷的基础上妥善安排了副業生产，共組織了副業生产三万零七百多人，与农業社签訂收購合同一百四十六份，总值五十八万多元。截至2月上旬已收購土副产品十五万九千七百多元。去冬以来給灾民增加收入达一百三十七万多元，从而大大减輕了灾情。目前已消灭灾荒的农業社三十四个，占灾社的56.6%。該县組織开展土副产品經营的主要經驗是：

一、积極打开土产銷路，签訂外銷合同。这是保証农業社副業生产正常开展的重要关鍵。該县領导上緊緊掌握住这一环节，迅速行动，爭取主动，从而及时、全面地掌握了产銷变化情况，通过各种方式与銷地取得密切連系。其具体作法是：（1）寄發样品；（2）組織六名較强的干部（經理、股長）深入銷地了解情况；（3）印制样品規格質量本，發往各地扩大宣傳，吸引顧主，这对产品推銷工作有很大作用。

二、签訂合同，組織与安排副業生产，支持和滿足外地需要，保証农業社收入。首先帮助农業社通过四查四算（查任务，算时間，查原料，算成品，查技术，算劳力，查資金，算来源）签訂收購合同，平衡計划，安排副業生产。合同签訂后，随之組織二十六名干部深入农業社，采取“五包”（包地区，包任务，包合同实現，包規格質量，包技术）、“六定”（定产品，定数量，定任务，定时間，定样品，定工分）、“三深入”（深入生产过程，深入半成品，深入思想發动）、“四抓”（抓工分，抓分紅，抓技术，抓先进奬励）的办法，發現問題，并帮助农業社及时解决問題。如秦楼农業社因副業分紅不及时，工分不合理，社員生产頗为消極，停工三天，在朱曲供銷社工作人員的帮助下合理地分了紅，調整了工分：除原計工分外，还抽出30%的現金付給副業人員，鼓舞了社員的生产情緒，結果参加副業生产的由十八人增为三十二人；过去做一套鋪板需六个半工，現在只要四个工。另外，深入生产过程，組織發动生产，檢查合同实現，發現問題及时解决。如給崗張农業社原訂合同鋪板三十套，檢查后，發現該社就沒有鋪板原料，随即修改了原訂合同，从而保証合同实現。

三、加强經营管理，合理調整价格。截止2月上旬已調低購銷价格的土副产品有十七种。采取的办法是：从群众中来到群众中去，讓群众詳細核算成本，在确定收購价格的同时，制定外銷价，經党委批准，然后执行。如与甘肃省供銷合作社訂的木称經过核算，收購价訂为十五元，并將銷价由十八元六角八分調整为十七元二角；鋪板原收購价九元八角，調为九元；三斗桌原收購价十四元五角，調为十三元二角三分，原外銷价十八元零八分，調为十五元。据杜村寺农業社副業人員座談，都認为合乎核算，有利可賺，感到很滿意。

四、在指导生产，提高技术，保証規格質量上，除采用人員包干負責办法外，还組織五人循环檢查組，采取样品串队，作到腿勤、嘴勤、对样品勤及檢查規格質量等办法，解决不懂技术的困难。如檢查郭桥农業社时，發現該社沒有做風箱的技术人員，即將原訂的風箱調到和尚桥农業社生产。此外，还分片召开了农業社副業主任和技术較高的工人会議，总結工作，檢查合同，檢查規格質量，組織大会發言，交流經驗，提出問題共同解决，一月份并奬励了十三个开展副業較好的农業社，从而鼓舞了农業社的生产积極性，保証了产品質量的提高。如去年十二月份农業社交貨打回次品四千件，而今年一月份就只打回次品五百件了。

五、在搞好購銷关系、树立合同信誉、保証銷路的基础上，从多方面照顧顧主，支持銷地需要。（1）为銷地节約費用，如鋪板原三十吨車皮只裝二百四十套，通过想办法、找窍門，將板凳腿拆掉能裝五百套。截止一月底共給銷地节約費用十四万六千九百多元。（2）以实事求是的态度降低生产成本，調低外銷价格。截止一月上旬，自覚地与銷地降低价格的有杠子、木称等五种产品，計二万二千件，共降价貨款四千一百六十七元。准备退价的，还有枞把、錘把等十二万八千七百五十件。这样，树立了合同信誉，保証了外地銷路。

他們为什么这样做

刘敏荣

陕西鎮安县，是个山区，地瘠民貧，除了农業，做土紙便是群众一項很重要的經济收入。所产土紙，暢銷全省。鎮安县供銷社为了帮助群众增加收入，几年来一貫重視土紙經营，使当地土紙生产有了一些發展。

鎮安县供銷社收購的土紙，在一九五五年十二月以前，都交給陕西省社推銷經理部，經营很順利。一九五五年十二月省社日用杂品經营处从推銷經理部接了这項業务后，鎮安县社經营土紙便日益困难了。省社日用杂品經营处一接过这項業务，就对各县說土紙銷路已被机制紙代替，省內土紙質量低、成本高，外省土紙充塞市場，要求各县压縮土紙生产，并且收各县的紙时，都是只收貨、迟付款。去年第一季度該处收了鎮安县社三十多万元的土紙，拖了三个月不付款，使鎮安县社因貸款指标已滿，不能再貸，無法繼續收購。去年二月，又召开鎮安、商县、山陽、柞水等四个县社关于土紙的座談会，动員大家降价收購。虽然該处理由不足，沒有得到各县社的同意，但到三月下旬，該处却硬把降低收購价的通知發下来了。通知中要求：火紙，特等的降60.84%，甲等的降61.29%，乙等的降66.66%；大黑紙，特等的降10.77%，甲等的降23.25%，乙等的降30%；大白麻紙，特等的降15.33%，甲等的降 11.94%，乙 等 的 降30%。又通知各县社將降价前已收購的土紙，降价調給該处，計火紙降价12%，黑白紙降价9.2%。这样，使得鎮安县社無形中遭受了四万七千多元的損失。同时經营处又进一步提高了土紙的收購标准。大黑紙長闊由一尺四寸至一尺四寸五改为一尺半，重量也由一百四十斤左右提高到一百七十斤以上；小黑紙的長闊由一尺二寸五至一尺三寸改为一尺三寸五，重量也由一百一十斤左右增加到一百四十斤左右。而收購价呢？却不加变动。在这种情况下，尽管各县供銷社尽力設法提高土紙質量，該处还說質量低，压各县社的級。鎮安县社發往西安的土紙分三处交貨，仅据城关一处去年三至八月份不完全統計，就被压級八次，使鎮安县社損失了八百四十四元多。这样，鎮安县社要繼續經营土紙，就十分困难了。

农業社做土紙成本高了，售价低了，形成賠本。据去年七月份的調查，一尺三寸五的甲等白麻紙生产成本是六十八元四角四分，收購价却只有五十八元；一尺四寸五的大白紙生产成本是八十元七角三分，收購价却只有七十三元二角。生产賠本，农業社当然不肯繼續生产了。于是，白麻紙就長期脫銷。这时，該处又出尔反尔地回头来要县社动員农業社多生产白麻紙，但因不調整价格，尽管县社遵命努力做了，还是白費工夫。必須特别指出的是，群众因为在土紙这一主要副業上賠本，收入已經大大減少。去年鎮安县群众購买力比前年降低了6.03%。

鎮安土紙眞的銷路不暢了嗎？不，去年土紙銷路很好，白麻紙还經常脫銷，各个不产土紙的县的供銷社为了爭得土紙貨源，經常在省里吵鬧不休。那么，陕西省社日用杂品經营处为什么要各县压縮土紙生产呢？他們又为什么要降低收購价、提高收購标准呢？这确实是个謎。下面这些数字，对于解开这个謎可能是有用的：去年第四季度該处經营火紙的利潤率高达26.28—35.5%，白麻紙的利潤率是24.88—25.41%，一尺五寸的大黑紙的利潤率是15.74—18.73%；該处給县社和基層社利潤就少得十分可憐了，兩級社的利潤連經营管理費、貸款利息加在一起，只有8.4%。

陕西省社日用杂品經营处这种做法使农業社生产土紙亏本，招致了群众的严重不滿。在鎮安县人民代表大会上，代表們对这个問題提出了很多意見。因为土紙問題直接影响到鎮安山区人民的生活，中共鎮安县委曾經提出适当調整土紙收購价格的意見。但是，陕西省社日用杂品經营处一再坚持土紙"沒有銷路"，不接受这些意見。写到这里，我們不禁要問：是銷路眞的沒有了，还是陕西省社日用杂品經营处貪心不足呢？

物 尽 其 用

在人民生活水平日益提高，某些物資供不应求的今天，認眞地做到"物尽其用"，有非常重大的意义。

福建省供銷合作社福州采購供应站，在收購、利用廢紙工作中，不仅收購工作做的好，更做到了"物尽其用"。他們把收購进来的廢紙进行挑选，如較好的紙，适合銀行、手工業和糖果業的用紙，都挑选出来，直接供应給他們；不能直接利用的紙，就加工成复制紙，不但滿足了市場需要，而且价格低廉，創造了国家財富。

在目前紙張供应紧張的情况下，尽量利用廢紙和用廢紙加工成复制紙，既能緩和市場供应紧張的現象，也节約制紙原料。这是值得各地学習的。

做好評茶計价工作　正确貫徹价格政策

陈一葦

茶叶收購就要进入旺季，怎样做好評茶計价工作，正确貫徹价格政策，是茶叶采購中的中心工作。

几年来，国家为了發展茶叶生产，采取了“对样評茶、按質論价、好茶好价、次茶次价”的价格政策，并合理的調整了收購价格。去年各类茶的平均价格比1950年增加了52%。由于茶农收入的增加，大大激發了生产情緒，除积極改善茶园管理、添置制茶設备来增加产量提高質量外，并大量垦复荒蕪茶园、开辟新茶园，全国茶叶产量到去年已超額完成第一个五年計划的指标；單位面积的产量已由1949年每亩平均三十斤，提高到去年的每亩五十斤。这說明几年来的茶价政策是正确的；广大的采購人員是忠实的执行了国家价格政策。

但是，我們也要看到，在茶价的执行中并不是沒有缺点的，采購站的收茶評級不准、不稳，給价忽高忽低，压級压价和抬級抬价也不是个别的現象，有的甚至是很严重的。福建省宁德县去年收購的春茶，按規定的标准样檢驗，評級計价准确的只占34%，其余不是偏松就是偏紧；湖南省平江县部分收購站去年收購的夏茶，由加工厂驗收的时候有70%降了級；广东博罗、灵山等县收購的茶叶評級普遍偏紧了一級。其他地区評級計价偏高偏低的現象，也都有不同程度的發生。

为什么会有这些現象出現呢？这固然一方面是由于評茶技术水平差，茶叶审評工作又比較复杂，且沒有科学仪器，全憑眼看、手摸、鼻嗅的感官审評等客观原因所造成，但是，另一方面，主观上的努力不够也是很重要的。如不少收購站的評茶員至今还怕麻煩沒有实行对样評茶，仅憑主观定級計价；也有的評茶員怕收購的茶叶降級使国家吃亏，自己受批評，存在着“宁紧勿松”的思想，有意無意的压級压价；也有的收購站認为价格高一些可以刺激茶农多生产，收購任务也可以完成得更“好”一些，对国家、对本身都有好处，有意識的放級放价。这些做法显然是錯誤的。

評級計价偏高偏低現象的發生，也与部分采購机構同志的另一些錯誤思想分不开的。例如，有的人看到評級計价偏高偏低年年都有，就不但产生了“反正避免不了”的安于現狀的保守思想，并且錯誤的認为既有偏高又有偏低，只要二者相抵出入不多，国家不占农民的便宜，也就于心無愧了。与此相类似的，还有一些同志，在檢查价格的时候只是簡單的看看統計表上的平均价，只要看到平均价与計划价相仿，或者与上年的同期价格相比出入不多，就認为执行平稳，万事大吉，而不再注意檢查执行中違反价格政策的偏差。这些同志所以会这样認識，是由于他們忽略了我們收購的对象并不只是一个农業社，少給了錢的农業社所受到的損失并不能从多給了錢的农業社那里得到补償。这只能是使国家一方面因多付出錢受到經济損失，另一方面因少付錢受到政治損失而已。

根据以上的情况来看，要正确貫徹价格政策，必須要在全体职工中深入宣傳“对样評茶、按質論价”的評茶办法，批判一切錯誤的思想和作法，树立正确观点，同时对評茶人員要进行必要的訓練，以提高其政策、技术水平。在工作方法上应該將价格政策、茶样、評茶計价方法向群众交代清楚，采取与群众共同协商实行民主对样評茶。这样做既能得到群众的帮助又能使評茶人員减少評級偏差，克服主观片面性。去年不少地区試行的結果充分的証明了这一点。如福建省平和收購站，在收購夏茶时全面推行民主評茶后，准确性比收購的春茶提高16.6%；北璧、白琳、虎浿、周宁、南陽等站实行民主評茶后，成交率都达到100%。湖南推行民主評茶后也收到同样效果。

新茶上市的初期，各地应选擇一个收購站做“典型开秤”，并把附近采購站的評茶員集中在一起共同审評茶叶，然后再各自回采購站展开全面收購。这样做，可以統一审評目光，使評級准确，减少由于陈茶标准样和新茶特点不同而引起評級上的某些差錯。

去年，湖南省試行保留收購的新茶原样作評級参考的办法，以及在采購站、驗收站、主管單位之間，实行連环鑒評單随时檢查評級情况的办法，对提高評茶的准确性、保証給价正确也有一定作用。

此外，防止价格偏差的另一項重要工作是加强对价格执行情况的檢查。檢查工作应以实际收購的小样，对照标准样品的等級檢查为主，同时要注意到可能影响給价准确的湿度等因素。不少地区在县級采購机構中設立專职的审評室，專門檢查收購站的評級給价情况，这对保証評級准确有很大帮助。有些地区由加工厂担任評級檢查工作，这虽然也能收到同样效果，但是加工厂审評时（包括茶叶送厂驗收）必須按照毛茶收購标准样的規格和規定的审評項目，秉公进行，防止按照加工要求提高檢驗标准。因为这样做不但起不到应有的作用，反会导致采購站的压級压价。

总之，評茶計价是一項政策性和技术性很强的工作，只有在各級領导的高度重視下，不断地端正思想認識，充分地發动群众，才能做好評茶計价工作，正确地貫徹价格政策。

从浙江省的購茶工作談如何正确貫徹价格政策

唐力新

去年，浙江省在茶叶收購工作中，对評茶計价工作、貫徹国家价格政策較往年有很大的提高和改进。但檢查起来，問題仍然不少，而且有一些問題还相当严重。現在，除把一些主要問題略述于下外，并提出一些怎样才能正确貫徹国家茶价政策的意見。

在評茶計价工作和貫徹国家价格政策中，存在的主要問題是：

一、对国家价格政策缺乏广泛的、深入的向农業社宣傳，特别是对夏、秋茶的价格为什么要放寬掌握的原因，沒有向农民交代清楚。因此，許多地区的农業社对国家茶价政策不了解。如余姚县农民反映："今年夏、秋茶的价格提得这样高，一定是春茶收購价压得太低了。"国家对夏、秋茶价格放寬掌握的目的，是照顧夏、秋茶自然品質比春茶低，而生产工本反比春茶大，为鼓励农民生产夏、秋茶，才放寬夏、秋茶的价格掌握。由于我們事先沒向农民講清楚，而把好事办成了坏事。

二、执行的价格，不够稳和准。如收購春茶初期，遂安、新昌等县的收購价格偏低，尤其是遂安县的綠茶为最严重。去年，該县茶叶的收購价提高7.64%，而实际执行的結果，仅提高0.23%。根据建德地委財貿部檢查組的檢查，农民少收入一万九千六百元。收購夏、秋茶时，部分地区又产生偏高現象。如嵊县在收購夏、秋茶中，一般偏高一至二个等。該县珠茶的春茶收購价，平均每担为八十五元二角九分，夏茶收購价，平均为九十三元六角。夏茶平均价反而高于春茶9.8%，这是極不正常的。

三、省对茶叶收購价的布置不明确、不具体，也不够及时，而造成执行上的困难。如对夏、秋茶的收購价格，迟迟不作肯定，起初布置仍按春茶标准样、收購价执行，对夏、秋茶的身骨輕重及叶底色澤、厚薄等都不作規定；到夏茶收購旺季以后，又布置按春茶标准样、收購价評定等級以后，再放寬二至三等执行。前者布置的不具体，后者幅度有大有小，而使評茶人員的領会不一，执行起来也就各不相同。

四、省与省、县与县、站与站的毗鄰地区，收購价格不够平衡，檢驗技术也不一致，而造成茶叶外流，农民不滿。如平陽、泰順县的温綠茶每担最高收購价，要比福建福鼎县的閩紅茶最高收購价低二十一元，使部分农業社要求改制紅茶到福鼎县去出售；东陽县的烘青茶收購价，每担比磐安县高兩元。

根据浙江省的具体情况和存在的主要問題，要正确貫徹国家价格政策，做好毛茶的审評与計价工作，应該从下述的几方面着手。

一、要及时的布置收購价格，准确的制定新茶标准样，作为正确貫徹国家茶价政策的实物依据，并指导农民按标准茶样生产。由于目前毛茶的采制方法尚分散、落后，农業社出售的毛茶，不可能全部与标准茶样相符。因此，在审評农業社的毛茶时，应將毛茶的外形和内質各个因素結合审評，不能强調某一优点或缺点，而造成压价或抬价。

二、举办典型开秤。各地应选擇茶叶上市較早的地区，集中附近各站的評茶人員举行典型开秤，研究茶叶的审評技术，以达到認識一致、目光統一，为全面开秤收購打下良好基础。

三、推行民主評茶。应事先訓練各个农業社的茶叶技术人員，把国家的要求、审評毛茶的技术告訴他們，并把标准茶样交給农業社的技术人員，由其回社宣傳国家的要求和向社員傳授茶叶的审評技术。农業社在出售茶叶前，先对照标准样进行初評，并提出等級意見，再送采購站复評。如果采購站檢驗后，同意农業社的初評意見，即可順利成交，如果不同意农業社的初評意見，即由評茶人員向农業社的售茶代表詳細指出該批茶叶的优缺点，对照标准样共同协商确定等級。

四、加强省与省、县与县毗鄰地区的联系。在收購新茶以前，各地要專門召开毗鄰地区的茶价会議，統一毗鄰地区的标准茶样和茶价。但單靠一次会議还不可能解决一切問題，双方必須經常交換茶样及茶价执行情况，必要时举行碰头会交流技术，达到目光統一。只有这样密切联系，才能防止茶叶的外流和群众的不滿。

五、組織巡迴檢查工作組，深入基層收購点檢查价格政策的执行情况，及时解决評茶計价工作中發生的問題。因为茶叶生产的季节性很强，春茶的旺季收購时期不过半个月，夏茶的旺季收購时期，一般仅十天，如果基層發現了問題，層層上报解决，那就不可能解决問題，而影响茶叶的收購。

此外，加强对評茶人員的政治思想教育也很重要。評茶人員是国家价格政策的具体执行者，是党、政府和群众的联系者，他的言行会給党与政府帶来荣誉，也会造成党和政府失去群众的信任，因此，各級領导要經常深入了解評茶人員的思想情况，帮助其提高政治与技术水平，認識国家利益与群众利益的一致性，以保証正确貫徹国家价格政策。

福建省的民主評茶工作

去年，福建省在收購茶叶工作中，普遍的开展了民主評茶。从全省的民主評茶工作来看，已創造了一些經驗，但也存在一些問題。

各地在开展民主評茶工作中，首先从解决干部的思想障碍着手，使干部了解民主評茶的意义、目的、作用和开展民主評茶的有利条件。同时，对茶农开展宣傳、組織工作，使茶农認識民主評茶的好处，有些采購站运用貼标語和土广播来向农民宣傳，并协助重点农業社組織初評小組，把茶叶样品和初評表格送給农業社；有些采購站还組織农業社的初評人員进行短期学習，使农業社的干部掌握評茶技术。有些采購站在全面推行民主評茶之前，还选擇重点农業社进行試办，取得經驗后再全面推广。

从全省民主評茶的方式来看，可分为兩种类型：第一种是茶农在出售茶叶时，由采購站評茶員与茶农代表共同对照标准茶样，进行审評。具体步驟又可分为兩种，一种是茶农代表先提出等級意見，由采購站評茶員加以审定；一种是先由采購站評茶員評定等級，再請茶农代表复审。如無意見，即行成交，如双方意見不一致时，一般是邀請其他农業社的代表参加研究，确定等級。第二种是先由农業社初評小組对照采購站送給的标准茶样，把准备出售的茶叶預先評定等級，填好初評表，随同茶叶一塊送到采購站，經采購站評茶員复評同意后，就按所訂等級給价。如采購站与农業社所評的等級有出入时，由采購站邀請别的农業社代表共同研究解决，如意見仍不能取得一致时，即送县或区評議委員会作最后决定。沒組織評委会的地区，先照采購站所評等級給价，將样品撿送上級采購机关复評，如果复評等級高过采購站評的等級，即照复評等級給价。各級評議委員会，一般是由当地行政部門、技术人員和茶农代表組成，以当地行政領导干部为主任委員。

以上兩种类型，以第二种較好。由于农業社对出售的茶叶，事先經过对样、評比，送到采購站复評时，問題少、成交率大。第二种类型，由于农業社的售茶代表心中無数或限于审評技术，不是引起过多的爭执，就是流于形式。

一年来的实踐証明，开展民主評茶，特别是采取"农業社初評，采購站复評"是正确貫徹茶价政策，帮助农業社提高采制技术，鼓励农業社發展茶叶生产的好办法。从收获来看，主要的表現是：

实行民主評茶以后，既可以減少評茶的差錯，又可消除茶农对評茶員評等的怀疑，这样就可改善采購站与群众的关系。以往，茶农反映："茶价高低，都由評茶員的"'聖旨口'决定，不卖也不行。"現在就不同了，他們說："眼睛、鼻子不是秤和尺，高低一些总是有的，只要能实行民主評茶，我們就沒有意見了。"福安县河陽村高級农業社自評的茶，到采購站复評时，等級比他們自評的还高，由采購站詳細的分析他們評低的原因之后，才扭轉了該农業社社长和社員認为評茶員随便評級的怀疑。

民主評茶实行得好的地区，評茶的准确性与成交率均有提高。如平和采購站收購夏茶时，实行民主評茶以后，准确性比春茶提高了16.6%。北壁、白琳、虎浿等采購站实行民主評茶以后，成交率达100%。由于民主評茶使茶农消除了对国家价格政策的怀疑，懂得了好茶卖好价、次茶卖次价的道理，因而积極学習采制技术，提高茶叶品質。寿宁县下逢乡茶农，过去認为高山茶叶上市迟，評茶員按季节評茶，茶价低。現在他們不这样認識了，該乡茶农陈世春說："以往我們認为評茶員是按季节評茶，現在由評茶員給我們指出茶叶的缺点，教給我們采制技术以后，多半的茶叶提高到二級以上，过去冤枉了評茶員。"特别是实行初評的农業社，更能使农業社和生产队注意采制技术和交流經驗，而使茶叶品質不断提高。

在民主評茶工作中，除了上述的一些經驗和好处外，也存在一些缺点和問題：

一、干部不相信群众，不敢依靠群众来办事。反映在領导思想上是怕評茶發生糾紛，怕茶价無法掌握；反映在評茶員思想上是怕麻煩，怕耽誤时間，个别干部甚至認为目前茶农覚悟低，要实行民主評茶还得等兩年。因此，有些地区实行农業社初評、采購站复評的过程中，沒有积極帮助农業社提高审評技术，只是由采購站簡單地作出复評决定；有的地区机械实行民主評茶，一定要邀請售茶代表一一参加会評，这种追求形式的做法，反而引起零星售戶和不懂評茶技术农民的反感。

二、部分地区在实行民主評茶前，既沒有依靠地方党政对农民作好宣傳教育，又沒有使評茶員充分認識民主評茶的重要意义，結果使民主評茶陷于混乱情况。如宁德县洋中采購站，由于民主評茶的准备工作沒做好，实行了兩天，因秩序混乱而停下来整頓。

三、一些采購站的評茶場所不合要求，地点窄小、光綫不足，妨碍了評茶的准确性；部分地区对投售茶叶的农民，沒有很好的組織安排；有些农業社标准茶样的保存、評茶的設备和評茶的技术等还存在些問題，都需要适当的解决。

开放自由市場政策講話

第二講　开放自由市場的界限

上一講已講到我們开放的自由市場，是国家領导下的自由市場。这种市場，在商品品种上，有一定的范圍；在农民貿易和經商活动上，也有明确的界限，并不是开放無边的。

开放商品的范圍

現在，来談談开放商品的范圍。我們所說的开放国家領导下的自由市場，就是允許部分农村小土产的自由購銷和某些日用百貨、手工業品的自由購銷。允許自由購銷的小土产，全部产值不过四十亿元；城市自由选購的日用百貨不过四十亿元；手工業品的自由选購和自銷部分，也不过四十亿元。这一百二十亿元左右的商品，只占1956年全国商品零售总額的四分之一多一点。所以开放的商品占的比重不大，国家还掌握着大部分的、主要的商品。

按照国务院的指示，农村市場开放和管理商品的范圍是：繼續由国家統購的农产品，有粮食、棉花、油料；繼續由国营商業公司或委托供銷社統一收購的物資，有烤烟、黃麻、苧麻、大麻、甘蔗、家蚕茧、茶叶、生猪、羊毛、牛皮、土糖、土紙、廢銅、廢錫、廢鉛、若干种中药材、供应出口的苹果、柑橘、以及若干漁产区（舟山、青島、烟台、塘沽、旅大）供应出口和供应上海、北京、天津的水产品，某些供不应求的物資，也由国营商業公司或委托供銷社統一收購和分配；农村市場中可以放寬管理的商品，只是小土产一类，而且应由少到多，不应开放得过猛，凡一些供不应求和目前沒增产可能的，也暫时不开放。

从划分的三类物資来看，第一类是統購統銷物資，只准国家收購，不允許任何人販运，在完成国家統購任务以后，才允許农業社和社員互通有無；第二类是統一收購的物資，这类物資一律由国家指定的經营單位統一收購，統一分配貨源，不是国家委托的單位不許經营，这些物資允許产地农民互通有無，但不准收購、販卖；第三类是开放的物資，允許商業單位和小商販自由經营，也允許农業社和社員自产自銷。根据当前全国农副产品的供求情况来看，这样的划分是妥当的。它既能保証国家、人民和出口的需要，又能刺激某些小土产生产的發展。

为什么說，这样划分开放产品品种范圍是正确的呢？大家都知道，我們国家的經济建設，从总的方面說来，都是按照計划进行的。国家这个建設計划，和全国人民的生活有十分密切的关系，計划完成的好，就能保証全国人民的生活逐步提高，完成的不好，对全国人民的生活也就很不利。所以国家为了保証建設計划的完成，对于一些重要的农产品和农产原料繼續实行統購和統一收購的办法是必要的、正确的。从另一方面来說，在开放的产品中，尤其是一些小的土副产品，不論是在生产上、消費上都是十分零星、分散的，而且历来大部分都是由农民附地生产的，这些产品不可能都由計划加以規定，也沒有必要把这种生产管得过严，因此，把大的产品用計划安排下来，零星、分散的产品，开放自由市場，讓其自由成交和販运，不仅不会影响計划市場，而且会更好的活躍市場，刺激生产，使这种市場成为国家市場的补充。所以我們利用自由市場，通过供求关系来影响和調节某些小土产的生产和分配，就能够补充国家計划的不足，扭轉过去某些小土产脫銷的現象，更好地滿足人民的需要。

根据这个范圍，就可以看到：凡是应該开放的产品，如果硬把它管起来，就必然不能达到活躍市場的目的。因此，从供銷社干部說来，必須坚决按照国家政策把市場开放好；从农民来說，屬于国家允許自由出售的，应当积極增加生产，积極参加市場交易，对于国家統購和統一收購的物資，应当坚决遵守政府法令，积極交售統購和統一收購的产品，不能随便販运。超出了这个范圍，就会影响到国家的計划，因此，也是国家法令所不允許的。比如，在开放市場的初期，有些地区曾把国家統購的棉花、油料等一些主要物資，也随便进行自由出售，

浪費了国家大量的物資，同时也造成某些物資价格的波动。如果各地都这样任意开放，国家的紡織工業和油脂工業就会缺乏原料，广大的人民就会买不到需要的布和食油。这种做法，对国家、对农民都是不利的。所以开放商品的范圍，在农副产品来說，只能是一部分小土产。

国务院規定的这个开放商品品种的范圍，省、县是否可以根据当地具体情况进行增減呢？我們知道国家統購的物資，是人民生活必需的主要物資，也是統銷的物資，国家必須按照人民的需要进行統購和統銷，所以是不能随便增減的。而第二类和第三类物資就不同了，这兩类物資主要是工業原料、出口物資以及人民需要的一些生活用品。这些物資，各省的产量、需要情况不同，如有的物資虽然是全国沒划为統一收購的范圍，而在某一个省确是供不应求，且对市場有一定影响的，省人民委員会是可以在省范圍內，列为統一收購的品种。如像河南省在第二类物資中，就根据目前生产不足、供不应求的某些产品，增加了生地、蜂蜜等。

省确定統一收購和开放的品种后，县就不应該再变动了。因为省人民委員会根据全省各县的商品生产和流通情况确定以后，每个县如再确定自己县境內統一收購和开放的品种，就会把許多应該屬于开放的品种又管起来了。这样做，对活躍市場会产生不利的影响。因此，国务院規定：县范圍內，無权再規定統一收購的品种。

农民貿易与經商的界限

农民貿易是指的除了統購和統一收購的物資以外，农民可以把自己生产的一些土副产品，自由銷售；統購和統一收購的物資，在完成了国家交售任务以后，也可以在市場互換有無，調剂余缺。这种貿易形式，在我們国家已經存在了很長时間，当前自由市場上，农業社和农民参加成交的一些产品中，有相当一部分是屬于农民貿易性質的。發展这种貿易形式，对刺激土副产品的生产，增加农民收入，有很好的作用。

农民貿易和經商行为是完全不同的。比如有的农民販买販卖；有的是在街上、路边开店鋪，又买又卖；有的是自己作中間人，介紹买卖兩方直接見面，他向买卖兩方或一方收手續費；也有的是做二販子，付給卖方一部分貨款、訂金或不付錢，把貨物先拿到手，等他找到买主，卖掉貨物以后，再把欠卖主的錢付清，这些行为都叫做經商活动。

那么，国家为什么不許农民經商呢？因为按照社会上的分工，农民是搞农業生产的，他的工作是种庄稼和搞一些副業生产，依靠卖自己生产的各种农产品和副業产品，維持生活。他不能又种地、搞副業，又出去做买卖。因为專門做买卖的有国营公司、供銷合作社和小商小販，它們自己并不生产什么东西，只是做城市工業品下乡和乡村农副产品进城的运銷工作。如果农民經商，对社会对他們自己都有許多坏处。而受害最大的还是农民自己。比方說，农業社或者單干农民拿出人力去做买卖，必然会丢掉田里的庄稼活兒和原来的副業生产，这样不但不能增产，反而有減产的危險，而且，农民搞商業要占用大量資金，又会減少对农業、副業方面的投資，不能保証生产的發展。生产發展不了，結果，农民的收入就不能增加，甚至減少，农民的生活就会随着降低了。再說，农民去做买卖，究竟不如專門經商的人內行，他既不熟悉各地的行情，又缺少保管、运輸貨物和精打細算等做买卖的知識，閉着眼睛瞎闖，十之八九要賠老本。农業社社員搞商業活动，对农業社的巩固也有很大的影响，因为一部分社員去做买卖，另一部分不能去做买卖的社員就有意見，他們会不安心生产，社員和社員就可能鬧不团結。如果有些社員做买卖时偶然賺了一笔錢，他們就錯誤的会覺得做买卖比搞农業生产有利，就会要求退社，弃农轉商，大家想想，这样怎能把农業社的生产提高呢？

再說，农民做买卖的一多，不光严重的影响生产，就是对原来專搞商業工作的小商小販的生意也很不利。农業社一搞商業，小商小販的收入必然会減少，發生生活困难，这就妨碍到国家对小商小販的安排工作了。如果，农民販卖的是国家的統購物資或統一收購的物資，那又会使国家的收購計划不能完成。国家沒有足够的生活必需品供应給城乡人民，反过来，农民的生活也受影响。

国家不允許农民进行經商活动，这是一个总的原則和范圍，但是在有些地区，农民副業生产的門路确实不多，农閑时劳动力又用不完，而且有些农民过去就依靠短途販运貨物，掙点收入补助生活，那就可以考虑准許他們在农閑时短途販运一些国家允許自由买卖的物資。这样做，农民就不会無事可做，坐吃清穷，把劳动力白白的浪費了。又比如有些偏僻地区，地广人稀，交通又不方便，供銷合作社如果在那里开店、設点，不合算。有些农民在那里开設过一些小杂貨鋪、車馬店，或者从那里把一些零星的土产販运出去，既可以解决当地群众的卖貨困难，又給供銷合作社节省人力、物力，滿足消費者的需要。那是一举兩得的事情，应該讓农民繼續經营下去。至于有些国营公司、供銷合作社以及小商小販都不买卖的东西，那些东西又是当地群众極其需要的物資，也应該讓願意經营它的农民去販运。除此以外，有些灾区的农民或非灾区的困难戶，他們專靠农業生产不能維持生活，而且劳力弱，沒有什么搞副業生产的技术，做点小买卖，对当地小商小販的买卖沒有影响，对他們自己倒可以增加收入，渡过灾荒，顧住生活，也应該准許。还有些人，过去是小商小販，轉到农業上去以后，沒有生产技术，得的收入不够維持生活，可是当地的商業人員不足，讓他們恢复經商也是合理的。这些做法不但不会影响生产，反会对生产有利。

农民貿易和农民經商的分別是很清楚的。不过，不少农業社和农民因为分別不清楚，把經商当做开展多种經营、保証增加收入的好办法。这是不对的。通常我們說的副業生产門路，是指用采集、編織、改制、加工等等办法，收集和生产一些东西，或者用肩挑、車拉、船送等办法运輸貨物或者用飼养的方法繁殖家禽、家畜，用捕捉的方法獵取野禽、野兽。以上种种办法都是农民直接参加生产，从增加生产中，賺取收入的。做买卖、搞販运就跟这大不相同，搞商業的人总不是直接参加生产；尽管做买卖，也是通过轉手买卖去賺錢的。所以，这种轉手买卖，并不能增加生产，因此不能把經商算做一种副業生产門路。

就实际的情况来看，有一些基層領导干部看到做买卖来錢快，就鼓励甚至叫农業社拿錢、出人去做买卖，对一些自动搞商業活动的社員，自然也就不去阻止了。他們还錯誤的把这当做保証百分之九十以上的社員增加收入的好办法呢！所以說，要劝止农民經商，首先必須把基層干部的思想扭轉过来，讓他們学習政策，先把副業生产和商業活动的分別認識清楚，然后再去教育农業社社員。

国家允許农民自产自銷的产品，在一般的情况下，只限于在当地或者运到鄰近的区、县去卖。跑远路到外省、外城去卖产品，对农民是利少害多的。因为农民对外省、外城的市場情况不了解，化了人力、运費，把产品送到那里，不見得就卖得掉，一旦积压下来，受損失就很大。有时因为外地的价錢小，运去的产品是鮮貨，不能再运回，卖掉以后，收入的錢还不够开支，那就得賠老本。因此，国家不鼓励农民这样做。如果农民有些产品在当地沒銷路，或者卖不完，那可以委托供銷合作社的交易所、服务部和私营行棧代卖，或者請供銷社和私营行棧到外地把买主找好，价錢談妥，然后再运去卖，避免受損失。

为了鼓励农民把副業生产搞好，供銷社应当帮助农業社規划副業生产的內容，那些产品要多生产，那些毫無銷路的产品要停止生产和生产技术等等都需要加以指导。对于那些当地手工業者大量生产的产品，还要劝农民不要大量生产，免得把手工業者产品的銷路堵住了。（未完）

宜陵領导管理自由市場的經驗

林　月

一

江苏江都宜陵鎮在去年十一月份开放了自由市場。为了加强自由市場的領导管理，全鎮由鎮政府、粮管所、稅所、供銷社、銀行、工商联等有关部門，共同組成了市場管理委員会。市場管理委員会为委員制度，平日仅有工商联文書兼任市場管理委員会秘書，处理日常事务工作。市場管理委員会成立后，确定今后自由市場按業务归口由各有关部門領导，如粮管所負責粮食市場，蛋品和家禽等由食品公司負責，而整个自由市場上的农民貿易、价格等，則指定由該鎮供銷社具体負責。至于日常的行政管理工作，每日由市場管理委員会派人（各單位輪流）到市場上进行巡迴檢查，發現問題随时解决；另外，供銷社每月召开二至三次合作商店、合作小組的会議，彙报情况、研究問題、布置任务。

供銷社对自由市場的業务領导，主要通过牲畜服务所、地貨服务組、蔬菜合作小組三个單位来进行的。供銷社一般不直接对自由市場的农副产品进行購銷調剂。牲畜服务部是去年一月份在原有的猪所、牛行組成的，現在是供銷社的一个單位，但單独核算，供銷社只派去經理一人領导日常工作。地貨服务組是由十七戶原經营各种"牙行"的私商組成，內部統一核算，类似合作商店。蔬菜合作小組是分散經营、各負盈亏的。这三个單位經营的产品，也正是全鎮自由市場上的絕大部分产品。对他們的業务經营，供銷社从以下兩个方面进行領导和帮助：一是指导各組根据市場情况，积極的有計划的开展業务；一是协助各組解决業务經营中資金、貨源、运輸等方面的困难。由于他們業务熟悉，經营方式灵活，故收效也是較好的，如当地曾一度缺少燒草，供銷社即布置地貨服务組向高邮、兴化一帶購进大批柴草，从而保証了市場供应。

对农民貿易的領导，主要是通过服务所、組来进行的。該鎮的体会是：只要服务所、組的价格合理，手續簡便，一般就能將絕大部分农民貿易吸引进来。另外，凡上市量多而集中，且需运銷外地的农副产品，如蘿卜、山芋，或体积笨重、銷售对象不定的柴草、飼料等产品，农民均願意投行出售；只有那些生产分散、价格低、成交数量小的，如日用的編織品及少量的蔬菜等，才不需投行出售；至于外地运来的土副产品，因数量較多，也需投行。所以通过服务所、組，就可以將农民貿易領导与管理起来。

服务所、組發現农業社或农民从事販运，即反映給当地区委进行教育，以免發生糾紛或濫用职权。

在自由市場价格方面，是由供銷社的物价員及組織起来的副食、蔬菜、地貨、百貨、国葯等行業的兼职物价員，共同組成議价小組，来具体掌握和領导。其办法是：凡国、合經营的商品，即以牌价作为自由市場的参考价；凡国、合不經营的商品，一般是按照供求关系，参考習慣比价（如一斗米換一担柴或三斤肉）来进行掌握。目前主要管理大百貨及柴草、青菜、蘿卜等物資，对其余小商品不作規定。各行業如發現价格不合理，需要变动时，即提請議价小組进行研究批准。

根据几个月的情况来看，在生产情况正常时，农民貿易价格的波动是不会太大的，只有在下述几种情况下才有較大的变动：（一）因气候、交通等影响，上市量少，需要多，价格上漲；（二）因銷路减少，价格下跌；（三）各單位搶購，价格上漲。在上兩种情况下，机械地穩价是不可能与不合理的。而实际上对市場冲击最大的是各單位尤其是社会主义經济各單位在市場上的搶購。因此，穩定价格的重点是放在防止有关單位的搶購上，也就是作好貨源的分配工作。当然，在第一、二种情况下，适当地开展吞吐業务，也是必要的。

該鎮領导自由市場的經驗还处在摸索阶段中，但我們感到有些做法是比較好的。这就是：

一、以服务部及其它有关合作小組为核心，通过他們对市場进行業务領导，这样就避免了供銷社包攬一切的缺点，解决了供銷社經营自由市場商品的困难。

二、保持服务所原有經营的特点，尤其是保持其單独核算，这样就可以克服"官办"思想，充分發揮其經营积極性。

三、利用旧有商人关系，通过通信、派人等方面，直接与外地恢复經济联系，避免了購銷工作中的盲目性，如地貨組服务組即通过便信或人員来往，恢复了高邮、兴化、泰州等地的業务关系，兩次买回柴草二十余万斤，并銷出一部分蘿卜。

有关領导管理市場的几个問題商榷

易　数

当前在四川省的一些地区特别是在集鎮上，对于如何領导管理自由市場，虽然在道理上也曉得了要从活躍市場、刺激生产出發，但在日常工作中却感到办法太少，或者即使采用了一些办法，对是錯是对一时也难以明确。

搞好对自由市場的領导管理，确实是一个很复杂的問題。不知道别的地区怎样，單从四川省的情况来看，各个地区的产品有集中与分散的不同，各个初級市場集散性有大有小，交通有便利与不便利之别，凡此种种，不同的情况，就給領导管理自由市場帶来了新的内容，硬用一套办法去領导管理，就办不好也不可能办好事情。为此，渴望各个地区能够多介紹些不同地区的不同的領导管理經驗。再从"抛磚引玉"的角度出發，以我个人的膚浅了解，針对領导管理自由市場工作，提出以下几个問題来和大家商榷，錯誤之处，請大家給予指正。

第一、要按不同类型的集鎮，設立經济和行政性質的市場領导管理机構。

就四川的情况来講，初級市場的大小相差悬殊是很大的，有商戶成千上万大于县城的，也有仅有几戶农兼商的小集鎮（山区这种类型的很多），如果要求一律成立市場管理委員会和土产交易所，显然不够适当。那就应当把初級市場划为三种类型：（一）交通方便或交通不方便，但經济区域大、赶集人多，当地农副产品丰富、集中，市場集散性大，商品經常有剩市或不足的現象，商販和往来商販多到五百戶以上的；（二）交通比較方便或不方便，但农副产品不多，基本上是由国、合担負收購任务，上市产品沒有或極少剩市，商戶不多、往来商販也較少（如在五百戶以下、一百戶以上的）；（三）交通不便或虽然方便，但距离大集鎮近，除农民調剂少数牲畜、鮮活产品外，基本上沒有販运商販交易，商販少到只有几戶或几十戶。

按以上分类，則第一类应設市場管理委員会和土产交易所，其領导管理区域，按照行政区划，或按照过去的經济区域，可以包括周圍的各个小集鎮。第二类不包括在第一类中，可以設立市場管理委員会，但不必設立土产交易所，因为农民当天沒有卖不出去的商品，在农民貿易市場上交易就可以；某些地方买主較多或卖方路远需要留宿的，可以整頓現有旅店、茶社，改进服务态度、服务項目和設备条件，也可起交易所或行棧的作用。第三类集鎮不設市場管理委員会，也不設交易所，由一、二类集鎮兼管。这样作，对組織貨源、掌握价格、安排市場等方面都有很大便利，易于領导管理。否則，大小集鎮分疆割据，各訂一套領导管理办法，很容易出現价格此高彼低，以及土产交易所不合核算等現象。

第二、必須根据各种交易市場的性質和特点，分别制訂管理办法。

四川全省农村集鎮的交易市場，主要有粮食（指完成統購任务以后的剩余部分）、土产（包括葯材、手工

業品）、牲畜（猪、牛、羊等）、鮮活（鷄、鴨、魚、蛋、兎、小菜等）四种。其中粮食市場只是在一、二类集鎮上有；土产市場也只在某些小土产、葯材、手工業品产地的一、二类集鎮上才有；最普遍的，几乎各大小集鎮都有的是牲畜和鮮活产品。但目前大家討論的重心多是土产，上級指示布置的也多半是农副土产品的內外、上下分工，而对于牲畜、鮮活产品市場的領导管理則注意不够，領导責任也不明确，具体領导管理办法也比較缺乏。在当前肉食、副食品較紧張的情况下，管好牲畜、鮮活产品市場，以支持毛猪發展，支持城市、工矿区副食供应，看来也应当是重要的課題。因此，我認为这四种交易市場，在基層都可以由市場管理委員会配合粮站、供銷社等部門来进行領导管理，但在县以上应由有关部門归口領导，如粮食市場归粮食部門，土产归供銷社，鮮活产品和毛猪等归城市服务部門。各有关部門应分别研究，摸索出一套單行的領导管理办法，在全省或全專、县范圍內采取原則一致的办法管理，如根据流轉方向制訂內部掌握价格标准，加强地区間的联系，經常到基層檢查并給予具体帮助等。总之，对各个市場的領导管理，上級分工必須細，并切实負起責任，經常研究下面發生的問題及时加以指导，不这样，光是一般的原則指示，基層市場管理委員会受地区和認識水平的限制，即使作对了，有时也难免犹疑。

第三、应該正确認識和做好吞吐調剂工作。

吞吐，在資本主义市場上是作为获利的手段，他們在价低时吞进，价高时抛售，目的是从中謀取厚利。在社会主义市場上，开展吞吐則是領导市場的一种方法，目的在于保护生产，調剂供求，稳定价格，不是为了获利，相反还要尽量减低商品經营費用和商業利潤。

开展吞吐調剂，只要組織各方面力量用各种形式进行購銷，能达到我們的目的就行。但是，有些人却認为只有直接过手买进卖出，才叫吞吐，于是产生了好多疑虑，認为不好作，他們說："供不应求的商品才需要抛售来稳定市場，既然是供不应求，又从那里吞进呢？"

其实，吞吐調剂包括的內容很多，起碼有以下三点：（一）上市品种数量此集多、下集少，这几天多、下几天少，这就需要及时的吞吐調剂；（二）季节生产，常年銷售，或常年生产、季节銷售的物資，也应当作好季节性的儲备，以作为吞吐調剂之用；（三）地区間此地多、彼地少，就应当作好地区調剂性的吞吐。

至于吞吐調剂的办法，一是直接过手买卖；再是組織商販購銷来調剂市場需要；同时还可以組織加工制造，或組織其它可以代替的商品解决脫銷。在組織吞吐調剂时，要根据商品保管的难易、銷路的暢滯，因时因地制宜的运用不同的方法，例如广汉連山組織农民將滯銷蘿卜加工成蘿卜絲，將紅苕切成苕片或磨粉；荣县吞进一批活魚委托农業社代为蓄养，候春季时銷售；这些办法都是可行的。总之，吞吐的目的是保护生产，調剂供求，稳定市場，所以能不过手的就要尽量减少环节，这样对生产者、消費者都有利。

利用各种形式开展农民貿易

刘志浩

自开放自由市場以后，不少地区为了进一步促进农副業生产的發展，活躍农民貿易，已恢复和新建了不少的农民貿易市場、代理行棧、农民服务部、交易所等为农民貿易服务的組織，有的地区还組織召开了小型物資交流会。

目前在河南、江苏、湖北、江西、广东、山东、河北、北京等省、市，已恢复和新建了不少的农民貿易市場。这种市場，除一般地在較小集市上是綜合性的以外，有些地区还在較大的市場上，又根据当地产品种类、上市量和市場范圍等具体情况，把整个市場地段划分为若干專業性的粮食、牲畜、柴草、蔬菜（包括副食品类）、土副产品等市場，这样既便于消費者和商販选購，也便于領导管理。这种市場，在大中城市是在划定的固定地点天天进行交易；而在农村一般是在固定集市上、固定时間內（如每十天兩个集日或四个集日），由生产者与消費者直接进行交易。所买卖的商品，大多是数量不大或比較零星的产品，且当日一般地能够卖完。在价格上，除农民出售完成国家統購任务后的剩余部分的产品限定在国家統購价与統銷价之間进行交易外，一般开放的土副产品，則由买卖双方自由議价成交。这种农民貿易市場，对互通有無，方便購銷，調剂市場供求，增加农民收入等方面，都起到一定的作用。如湖北孝感等地八十六个粮食市場上，在开放市場后半个月內，上市粮食达二百九十六万多斤，其中除代国家收購二百九十万斤外，其余六万五千多斤都是农民自行調剂或互換的，这不仅解决了余粮戶卖粮的要求，还滿足了缺粮戶所需的口粮和食品加工戶所需的原料，从而也减輕国家供应粮食的負担。河南巩县孝义鎮在去年九月以前，每天上市蔬菜仅一千五百斤左右，只滿足当地需要的15%左右；十月份开放农民貿易市場后，每日上市量达万斤以上，基本上滿足了当地需要。广东新会县棠下乡紅旗农業社在农民貿易市場上出售鷄、鴨、鵝、塘魚、甘蔗、杂豆、木茨等

七种商品，即比从前多卖二千九百多元，并且买卖双方均感方便。

各地恢复与新建不少的各种行栈、农民服务部、交易所等为农民貿易服务的組織。到今年一月份据不完全統計，湖北三十六个县有七百九十八个，江苏三十个县有一千多个，河南省有八百多个。这种行栈，根据各地生产情况和市場需要，也分为綜合性和專業性的。其主要任务即是代客买卖，办理代購、代銷業务。目前各地行栈所采取的为农民代銷的方式，大体可分为如下兩种。一种是門市代銷：把农業社和农民委托代銷的产品，陈列在行栈門市上，供購买者和消費者选購；行栈負責代銷，短期保管，收取一定的手續費。另一种是組織代銷：这在农忙季节更为需要，即接受农業社和农民委托，按不同产品的不同銷售对象，由行栈代找銷路，代办运輸；或者是农業社和农民委托的在当地銷不完的产品，由行栈用信函与外地联系，找好銷路后組織外銷，其运輸費用和产品損耗，由委托方負担；或是农業社委托代銷的产品，在当地市場上一时銷路不暢，行栈組織农業社之間相互交換，調剂有無，結合現金結算，多退少补。通过这种形式推銷农民的产品，不仅促进了物資交流，活躍了市場，滿足了农民購銷要求，节省了农民生产时間，同时在一定程度上，指导了农民貿易的正常开展，协助国家管理了市場。如湖北随县均川土产行栈成立后，即代农民向外地推銷了大批的篾器、木料、鋤把等，仅在应城即推銷了上万斤紅根和八千多根木杆，在天津、沈陽等地推銷了当地当柴燒的檀木一百七十多万斤。有些地区的行栈在市場上供求失調时，还采取了組織产品上市和合理分配貨源等措施，以調剂市場供求。

組織召开小型物資交流会，也是开展农民貿易的一种較好的形式。这种形式大多是利用旧有的庙会或节日来进行的，但也有專为方便农民买卖而选擇一定时期和地点来組織召开的。在我国广大农村，特別是山区，交通不便，居住分散，以及目前采購、零售網尚不能普遍下伸的地区，在一定的时期內，召开这种小型物資交流会，就更有必要。如湖北鄖县黃龙等四个基層合作社組織了一次小型物資交流会，成交額即达十四万多元，大大便利了山区农民的交易。但在組織时，一定要克服过去"重供輕銷"的毛病，事先要作好宣傳，有計划地組織产品上市，多联系一些采購單位来采購，如果某些产品，需貨單位多，在会上买不到，农業社一时生产不出来，可組織双方訂合同。

农民貿易的形式，当然不仅有这几种，还有很多，如就地摆攤、沿街叫卖等。仅从上述各地采取开展农民貿易的形式看来，对农民的好处是很多的，特別是通过开展农民貿易进一步促进农副土特产品的生产，就更为显著。如广东陽平县在开放自由市場后，开展农民貿易三个月中，农民飼养母猪头数增加24.4%，母鴨增加36%，母鵝增加92%，鷄增加22%，全县鴨苗房由二十个發展到六十七个，鵝苗房由二百零八个增加到二百九十三个。許多过去买主买不到、卖主卖不出的产品，現在找到了銷路，恢复了生产。西襄汾县古城鎮开展农民貿易后，該鎮周圍十六个农業社即有一千多人从事副業生产，恢复与新經营的有編制、紙炮、軋花、彈花、縫級、运輸、燒石灰、燒磚瓦、熬硝等十九种副業生产；其中仅編制一項，預計三个月即可收入一万五千多元。

由此可見，为了进一步促进农副業生产，增加农民收入，扩大城乡物資交流，在已經开展农民貿易的地区，应將現已采用并行之有效的各种形式，加以总結經驗，予以推广；在尚未开展或开展不够的地区，更应根据当地具体情况，在党政領导下，迅速地利用各种形式，更好地把农民貿易开展起来。

不断前进着的分乡农民貿易服务部

吳長賦

湖北宜昌分乡在去年十二月初成立了一个农民貿易服务部。服务部的成員，有旧行栈的人員三名，供銷社派去一个經理、一个会計，其經营方針是：代客买卖为主，寄存寄銷为輔，組織产消見面，調剂市場有無。

从服务部成立以后的情况来看，确实对活躍市場起了很大作用，如服务部未成立前，原来的交易所只交易木柴、木炭、生猪三种，現在已增加了紅苕、洋芋、柿餅、背篼、蔬菜等五十七种；过去入所交易的每天平均五十人，現在每天最低有一百五十人，多者三、四百人。剛成立的那一月經营只有一千二百二十四元，三个月后上升到六千六百零四元。这种对比，說明在市場开放以后，建立农民貿易服务部是十分必要的。这几个月来，他們摸索了一些什么經驗呢？

怎样收手續費

服务部沒組織以前，原来的交易所經营的木柴、木炭、生猪，那时一律按5%由卖方出手續費，农民意見很多，不願到交易所来交易。服务部成立以后，根据以前發現的問題，作了适当的改变。將原来的柴、炭、生猪一律收5%的手續費，改为木炭收5%、木柴收4%、生猪收2.5%，其他土产一律收3%，另外，不到三角錢的交易不收手續費，手續費一律向买方收取。

从执行的結果来看，取买方手續費是合理的。因为向农民收取手續費，农民認为明明十元錢的东西，除去

手續費，只能卖得九元五，所以不願来所交易，还滿口怨言。現在是农民卖多少錢就净得多少。这样作，对买方是否不利呢？不是的，而且买方更願意到服务部来交易了，因为通过服务部，他們所需要的物資很快就可以成宗买到，能节約自己很多时間，如宜昌市鄂西染織厂二月下旬派人来分乡买炭，不到半天时間就买走了一車，他們說："要不是通过服务部，光靠我們兩三个人，根本不能一下子买到这么多。"該鎮一些机关、团体的炊事員反映：服务部成立后，买小菜、木炭那太方便了，只要和服务員說一声，說什么东西，要多少，到时就給送来，要是过去呀，每天我們得在街上跑好几个鐘头，有时还买不到。

如何掌握价格

开始組織服务部时，工商联干部說："要根据供銷社的价格，那怕是一斤蘿卜，也不能有兩个价。"供銷社的干部也認为："不依供銷社的价格，在道理上說不过去。"另外，服务部又怕受价格限制，农民不願进服务部交易。总之，各有各的道理，怎么作才算对呢？他們的思想統一在一点上：向群众去調查。

調查的結果，群众提出了兩个意見：一是說，服务部不挂出个价格，听任双方自由議价，我要高，他給低，双方爭执不下，即使成交了，也怕卖得价賤吃亏；二是說，死訂了一个价格，那如卖給供銷社，再說像蔬菜早晚都一个价就不合理。服务部摸到了群众这兩个要求，就一方面大力宣傳开放商品允許自由議价，另外也公布了一个标准价，讓买卖双方参考，高高低低由双方协商，如果与公布的价格悬殊过大，又爭执不下，則由交易員出来調解。

除去統購和統一收購物資，別的物資都按这样办的，几个月来的証明，群众反映很好，价格也沒有發生暴跌猛漲的現象。

当天卖不掉的产品怎么办

有些产品上市量多了，或者滯銷，或当天卖不完剩下一部分，怎么办呢？开始是由服务部买过来的，加上10—15%購銷差价，第二天再卖出去，搞了几天，發現这办法不好，原因是虽然便利了农民，可也讓农民吃了亏，另外低价买进，高价卖出，会使服务人員逐漸滋長資本主义經营思想。于是就改为"垫款代銷"的办法，服务部按当日牌价或与农民协商价格，然后收过来，当时就向卖方按規定扣除手續費，剩余貨款全給农民。这种向卖方取的手續費，实际是作为垫款利息。直到交易出去的时候，再向买方取手續費，才是眞正所得的交易手續費。

还該怎样改进

通过不断地摸索，服务部的業务已有不少改进，收到一定效果，如交易日漸增多、品种不断增加等。但經过进一步檢查，服务部又找出了几个应当改进的地方。

一、更多地帮助农民推銷产品，帮助买主寻找貨源，作得还不够；另外，服务部人員对葯材技术不懂，不敢断价和組織交易，影响到农民的生产和服务部經营品种的增加。解决的办法是：增添一名人員，今后要改变等客上門的作風，經常下乡指导农民副業生产，作好寻找貨源，多方联系銷路等工作。并組織服务部人員定期到供銷社、診所学習葯材技术，爭取尽快的能够組織葯材交易。

二、"垫款代銷"比买进来加購銷差价較为先进，但这里面也有問題，如有些产品买进来可能很長时間卖不出去，是蔬菜就要損耗，是滯銷品就会占压資金，造成賠累；另外，有些产品很易銷售，头一天代垫款購进，第二天就能銷出，这样，取双方手續費就会收益过多。針对这种情况，服务部准备先这样試办：即对当时商品行銷情况和市場需要摸好底，如果农民当天卖不掉的商品，第二天可以銷出，农民願意"垫款代銷"，服务部即給予全部垫款，不向卖方取手續費，或降低手續費；对需要七、八天才能交易出去的商品，就不再采取"垫款代銷"的办法，而采取"委托寄售"的办法，就是农民將产品拿来后，服务部就登記好（注明姓名、地址和商品名称、数量），卖出以后再通知农民来結賬付款。

这不是笑話

据說古时候，有一个人到鄰舍家里去偷东西，偷到手的是一枚銅鈴，他害怕鈴兒的响声惊动了主人，于是便用东西將自己的耳朵塞住，他以为只要自己听不見鈴声，別人也就不会听見。

"掩耳盜鈴"这自然是个笑話，但是想不到在我們現实生活中，眞出現了类似这样的事情。

有一个供銷合作社的会計，他因为工作粗枝大叶，算的賬經常發生錯誤；于是，他便决定每次算賬，一遍为准，以免算第二遍时和第一遍算的数字不对头。他以为只要自己不發現錯誤，別人也就不会發現錯誤。

看来，这位会計的做法，是多么像上边那个笑話中的偷兒啊！

这位会計，为什么不从提高自己的業务水平，克服自己的粗枝大叶的作風着手，消灭記賬中的錯誤現象；而是采取这种"掩耳盜鈴"，自欺欺人的笨办法呢？这眞是令人百思不得其解。

在儲运工作中开展增产节約运动

全国供銷合作总社儲运局

儲运工作是商品流轉过程中的主要环节。根据統計，采購業务中运杂保管費即占商品流轉費的50%以上。按照今年全国供銷社商品运杂保管費計划，如能降低5%，即可为国家节約三千五百万元之多。这說明在商品儲运工作上，增产节約的潜力很大，如果管理得好，不仅能保証商品質量的完好，調运的及时，还可节省大批的运杂費用。例如去年东北与关內供銷社，調运的貨物，其中有十万吨是經大連水陆联运的，就比全部用鉄路运輸，节約了四十一万多元。山西省供銷社改进了棉花毛絨的包裝，提高了裝載量，和利用旧鉛絲、包布打包，全年即节約了四十四万多元。四川、貴州兩省，加强了汽車管理后，除完成运輸任务外，并积累了三十八万多元。

相反的，也有些供銷社对这一工作不重視或重視不够，因而造成不少的人为損失和浪費。例如去年供銷社系統因运輸計划編的不正确，仅在鉄路計划外要車，計划內落空兩方面，就約計遭受罰款二十三万多元，同时还浪費了国家的运輸力量。河南省供銷社在湖南采購的竹竿一百八十一吨，由于迂迴运輸，就浪費了一万四千多元。江西省社贛南区供銷社將运往江苏吳县的十一車皮毛竹，錯填为吳淞，損失运費达六千五百元。河南省社所屬各專区倉庫的商品，因为保管不善，霉爛損失达七十七万多元。此外，由于組織运輸工作做的不好，造成商品积压脫銷的損失也是很严重的。因此，为了堵塞商品儲运环节中的浪費現象，减少和消灭人为的損失，必須在儲运工作中，大力开展增产节約运动。

在儲运工作中开展增产节約运动的中心要求是：想尽一切办法，保証商品質量的完好，减少倉儲損耗，并在及时和安全的原則下，完成調运任务，力求节省一切可以节省的运杂費用。同时还要加强自有运輸工具的經营管理，發揮其最大效能，以达到增产节約的目的。为了实現上述要求，各地供銷社应根据实际情况，从以下几个方面着手：

一、寻找一切积極因素，解决运力和运量不相适应的矛盾，使物資及时的調运到需要的地方去。为了做到这一点，首先应加强运輸計划性，特别是要做好鉄路、航运和公路运輸計划。因为只有准确的运輸計划，才能保証实現合理运輸和及时完成任务。其次是及早与交通运輸部門和業务經营單位，密切联系，研究全年物資調运数量、运力情况和季节特点等，爭取运輸量的平衡。同时要做好物資运轉中的銜接工作，健全运輸中的預报制度，以便有关方面及时做好相应的准备。

此外，除充分使用自有运輸工具外，还須要紧紧依靠农業社做好短途运輸工作，动員他們的运輸力量向加工厂及收購站送貨，或从車站碼头运回自己需要的商品。要做好这一工作，除了应根据当地的实际情况、做好組織工作外，还必須协助农業社合理的解决社員个人收入問題，并与农業社簽訂好运輸合同。

二、在可能的条件下推行集中統一办理运輸。不少地区的經驗証明，集中統一办理运輸的好处很多，例如山东等省供銷社轉运站，与县社統一办理运輸后，改变了因多头办理中所存在的浪費等情况，扩大了直运的双程运輸，方便了运輸路綫和运輸工具的选擇；可以統一調剂中轉物資的运輸計划，减少了計划外运輸与落空罰款現象；节省了人力和物力。同时由于工作專業化，也有利于改进运輸業务。但是，目前还有不少地区，由業务單位各自办理运輸，造成机構重叠，人力、物力上的浪費，并且由于業务不專，事故和差錯發生的也就較多。

三、从多方面寻找节約窍門。直达运輸、双程运輸、直駁裝輪、船边卸貨、改善包裝、提高技术裝載量、水陆联运、减少出入庫环节，以及在安全、及时、經济的要求下办理运輸，都是各地已經行之有效的节約办法，今后可根据各地不同的条件加以选用。

手續过繁、报表和制度过多也是浪費人力、物力的一个方面。全国总社上海运輸站將七种托运單改为兩种后，同样办理一次托运手續，便从一个多鐘头减少到十分鐘左右；將十一种單据报表簡化为四种后，不仅节省了大量紙張，还縮短了一半处理單据报表的时間。这一事实就說明了簡化手續和减少报表的好处。

在倉儲管理方面，需要建立安全、檢查、責任等制度和合理使用倉庫等办法。同时，認眞学習研究商品保管技术，簡化出入庫手續，消除和减少物資霉爛、变質等浪費現象，并杜絕帳实不符等人为的事故發生。

四、加强自有运輸工具的經营管理。全国供銷社系統現有馬車一万部左右、汽車一千五百部左右、船只和其他运輸工具七百只左右，如果加强經营管理，建立必要的制度和适当的生产指标，并將汽車、馬車集中在物資集散点上，統一調配合理使用，在安全的前提下，提高其运輸效率，减少燃料、飼料和保修費用，延長使用寿命，那么以每部馬車每天多运輸三个吨公里計算，全年就可以增加运費三百余万元；以每部汽車每天节約一公斤汽油計算，全年就可以节約汽油五十四万公斤。

总之，儲运工作中还存在很大潜力，希望各級供銷社深入發动职工，訂出切实可行的增产节約計划，研究保証計划完成的具体办法，随时总結推广先进經驗，檢查計划执行情况，使增产节約运动深入的开展下去。

管理商品流通費用的經驗介紹

全国供銷合作总社財会局財务計划处

几年来，各地供銷社在管理商品流通費的工作上，創造了不少經驗，因而合理地增加了积累和节約了国家資金。現將这些經驗綜合如下，供各地参考：

第一，大家动手，实行費用分項管理。分項管理，就是將各項費用，分別划由各有关支付部門負責管理。首先是各有关部門分別对各类商品的进貨地点、运輸工具、商品的性質、公杂費支出等情况，进行深入摸底，具体核算，提出这一时期本部門所需的各項費用的具体数字，發动全体职工，进行民主討論，認眞地編好費用計划，經理事会审查批准后，分發各部門掌握执行。其次，按照計划及用途通过現金支付和費用余額控制的方法，进行监督。同时各分管部門設立“考核費用备查簿”，对已支出之費用随时地或定期地进行登記，結出余額，在費用支出时必須經有关部門主管人員审核批准后，出納員方給付款；对于費用支付已滿計划时，一般不能繼續領用，如有特殊原因，应提出理由，經批准后方可繼續領用。第三，季（月）度終了后由財会部門和总务部門將各單位費用使用情况，分別結算一次，根据节約和超支程度，作为社会主义劳动竞賽評比之依据。这样作的好处是：能把組織和监督費用計划的实現这一重要环节与分管單位的日常工作結合起来，使整个費用工作由計划的編制、审批直到組織监督及檢查計划的执行等环节，都做到有职有責紧密結合。同时由于实行了奬惩制度，把职工的个人利益和集体利益結合起来，使每个职工都更加关心費用的支出情况，因而大大地降低了商品流通費用。

第二，积極制訂商品損耗定額，及时交流减低損耗的經驗。1956年，不少單位的損耗率减低了。其所以获得此成績，主要是抓住了三个环节：①普遍核定了平均先进的商品損耗率。黑龙江省社对所屬單位核定了損耗較大的二十七种商品損耗率的参考指标，部分县統一核定全县执行的三十至五十种商品損耗率。同时各个基層單位，基本上做到了参照上級規定的指标，按季通过实际試驗和民主討論的方法，核定每个單位在每个季节或一定期間内的各項商品損耗率，糾正了沒有損耗标准或标准不准的偏向，促进了商品損耗的不断降低。②及时推广降低商品損耗的先进經驗。黑龙江省社將各地先进經驗，綜合起来印制成册，在全省加以推广，各地在实际工作中都学習运用了这些經驗，因而有效地降低了商品損耗。③在加强思想教育，增强职工責任心的基础上，建立与健全了在商品进、銷、存过程中的驗收、盤点、变价、交接和报損等責任制度，并逐步推广了小組营業責任制，这对降低商品損耗也起了很大作用。

第三，压縮銀行存款，节約国家銀行貸款，减少利息支出。主要是工作中注意了这样几个方面：①根据所屬單位業务經营情况，核定了銀行存款限額，并强調了降低銀行存款的意义，因而引起了干部思想重視，糾正了怕“还貸难借”，“存款备荒”的思想。②根据交通条件，选擇中心地点，掌握和控制附近的非独立經济核算單位貨幣資金的回籠情况，并收解这些單位上解的銷貨貨款。③对于每日發生的有关銀行結算会計事項先由出納員統一編号記帳，随时結出余額，控制了銀行存款与借款的数字，便于掌握和运用資金。④坚持有錢还款，需錢借款的原則，規定了各單位交款时間和出納員主动深入單位了解銷貨款回籠情况，督促售貨部門在銀行营業时間結束前，除酌留另找备用金外，全部解入銀行，归还借款，眞正做到了“当日头寸，当日用”，避免了資金浪費。

第四，合理組織运輸，提高裝載量，选擇运輸工具等方法和避免迂迴运輸，节省了运輸費用。

第五，調整基層組織，貫徹开支标准，通过檢查过去浪費現象，实行公杂費定額管理，降低間接費用。

綜合上述情况，可見这些措施对于开展增产节約、反对浪費和降低商品流通費用，合理增加供銷合作社的积累，起了很大作用，但我們認为：在今后具体执行中，还必須注意以下几个問題：

一、認眞地經常地对职工群众进行全面厉行节約的教育。各級領导人員必須把降低費用工作与当前的業务工作密切結合起来，在各項業务中，切实貫徹节約精神，亲自动手，組織学習有关节約文件，通过算細帳，以实际事例啓發群众的积極性，使全体职工深刻了解减少費用对社会主义建設的重要意义。同时必須明确降低費用工作是一个長时期的經常任务，必須糾正“一陣風”的思想，保証費用管理工作正常的持久的开展。

二、采取定額（定率）管理費用的方法是可行的，但在制訂定額时，必須將各項費用情况进行詳細分析，根据各項費用不同的性質及現有資料，分別制訂定額，克服一般化的工作作風。同时，为提高定額的正确性，必須采取領导与群众相結合的方式，及时进行查定工作，使定額更切合实际。

三、費用管理工作与每个人都有密切关系，因此必須貫徹“依靠群众，發动群众”的方針，进一步揭露过去費用中的浪費現象，討論和糾正的具体措施、方法，有領导有条件地开展合理化建議，推广先进經驗，定期总結、評比，以教育广大群众进一步爱护合作社財产。

坚持勤俭办企業的滑县供銷社

河南省社安陽專区办事处

河南滑县供銷社是安陽專区的模范县社，它是全專区"勤俭办企業"的榜样。該社从1953年起，几年来都比較均衡的完成了業务計划，逐年降低了流轉費用，加速了資金周轉。到1956年底，全部資金較1952年扩大了十五倍。如以1953年为基数，1956年流通費用降低了將近200%；資金周轉的天数几乎加速了一倍；行政管理費用也降低了25%左右。

該社其所以取得了这样显著的成績，首先是由于領导干部实行了亲自动手，深入到具体業务中去的作法。在"三反"运动中，該社理事会深刻檢查了官僚主义的作風，批判和糾正了过去用行政办法办企業的錯誤作法，向全体領导干部提出了深入下層，亲自动手的要求。此后，除了主任們經常深入各科室和業务單位檢查工作外，还將所屬基層社划分了三个站，由理事亲自領导分片負責，規定每五天基層社主任碰头一次，每十天进行一次業务研究等制度，因而使理事能够經常了解下層情况。各業务部門的經理和各科室負責人，也做到了了解每种業务的具体情况，眞正成为業务的指导者。

該社領导上，对業务的經济核算、財务制度的掌握，也是比較严格的。各經理部的大宗業务，都是經过仔細研究、核算，向理事会提出，經理事会認眞审核确定，在費用开支上，規定了行政开支五元以上要經財务科审查批准，五十元以上要經理事会批准的制度。为了严格經济核算，理事会主任还經常亲自审閱財会报表与各項業务核算計划，具体掌握財务情况。

在各項業务的經营中，該社始終坚持了"勤俭办企業"的方針，处处精打細算，从多方面厉行增产节約。特别是在小土产和廢品的采購業务上，更注意采取了多方面發掘貨源，寻找銷路，增加国家財富和群众收入的作法。例如1953年灾区柳草灘村生产的高粱秆席沒有人收購，經过該社积極寻找銷路，指导生产，推銷了一万条，增加了群众收入五千元，支持了生产救灾。因此当地人民在春节中給供銷社写信說："俺村历来寒苦，今年过年家家有肉有油，这是供銷社給我們的好处，本应扶老携幼前来拜年，因为路远，特写信問候！"該社由于积極开展采購業务，几年来采購品种逐漸增多，1955年只有九十四种，去年便增加到一百四十七种，总值达一百余万元。

該社这种处处精打細算，为国家和群众的利益服务的經营思想，是表現在各个方面的。例如在收購皮繩头中，發現許多有拉力的繩头可以加工成皮套，这样加工出来的皮套比新皮套每斤售价可以减少400%，甚至比麻繩做的每斤售价也可以减少140%，而且能頂三套麻繩使用。結果不仅大大节省了群众的开支，而且以該社加工七千斤皮繩头計算，还为国家积累了三千五百元的財富，并且节省了头等牛皮四百八十張。又如在收購廢鉛絲中，專区統一規定每斤收購价格为一分九厘，經該社仔細檢查，發現其中十尺以上未生銹的，仍然可供打井使用，十尺以下三尺以上，也可以加工牛籠咀。而加工一个牛籠咀成本只要二角，基層社零售价三角，比市場售价要低一角二分。于是便根据不同質量的鉛絲确定了不同的收購价格，長的每斤二角五分，較短未生銹的每斤二角，少帶銹的每斤一角，經有关部門批准后，兩个月中共收購廢鉛絲二千二百余斤，总值三百四十九元，平均每斤收購价为一角五分七厘，給群众增加收入三百零七元，同时还为国家节省了大量的鉛絲原料。由于精打細算，去年一年中，該社就为国家增产了二万二千余元。

在减少流轉环节，降低費用方面，該社取得的成績也是比較显著的。例如生产經理部在棉籽加工中采取了發动售棉籽戶自願的直接送到油坊驗收的办法，在去年一年中共节約各种費用达六千九百余元。推銷經理部，在包裝运輸廢品、土产中，采取了以蒲草代替麻繩，以麻袋代替簍裝兩項办法，去年一年中就节約了包裝費用二千五百余元。日用杂品批發站將汕头采購的四百五十簍箔，改邮寄为委托联运站运輸，就节約了运費一千余元。总計，在去年一年中，該社四个業务單位，共节約了各項包裝运費达三万余元左右。

此外，該社全体干部在領导同志以身作則的影响下，也树立了艰苦朴素克勤克俭的作風。从1952年起，四年来，在基本建設方面，除新建了一千三百平方米倉庫与二十七間倉庫住房外，就沒有新建一間房屋。一切設备也都是尽可能的因簡就陋，如在家具的購置上，除了为了会議使用做了四張办公桌和四把長椅外，就沒有增添什么其他家具。办公室里的用具都是修了又修的旧东西，許多干部坐的仍是条凳旧椅。甚至去年冬季为了縫制几个棉布門帘，也是再三划算，經过理事会研究批准的。由于干部們眞正树立艰苦朴素的作風，因此，几年以来，沒有發生过一件任意拖欠或挪用公款的事情，勤俭节約已經成了全社干部的生活習慣了。

代邮：本刊第三期發表的"陝西省發展飼养优良兎种的規划"、"新法采茶"、"茶叶初制指导工作在福建"数文的作者，請告知通訊处，以便寄奉稿酬。

本刊是由邮局發行，請讀者徑向当地邮局訂閱，不要將訂費寄到編輯室来。

正确使用福利基金

华仁

供銷合作社几年来随着業务的發展，职工生活福利也有了較多的改善与提高。例如由于去年工資增長的幅度較大，所提取的福利基金絕对額亦相应增加；全年用于职工生活困难补助与医疗費用的金額將近五千万元；福利基金的掌握使用权限下放后，"層層核减"补助不及时的現象有了改变；去年年底和本年年初还动用了历年节余福利基金与医葯費、奬励基金共数百万元。此外过去部分地区領导只管業务不关心职工生活的官僚主义作風亦基本上得到了扭轉和糾正。所有这些，对于鼓励职工的工作积極性，保証供銷業务的順利完成均起到了积極作用。

但是还应指出，在批判了不关心职工生活的官僚主义作風之后，若干地区又出現了福利基金使用不当的現象。具体表現在：（1）不少地区規定的福利基金补助标准偏高。有的規定女职工和男职工家屬生育一律补助十元，高出劳保規定二点五倍。有的規定职工家屬死亡不分大人小孩一律补助八十元，职工結婚一律补助二十元；（2）开支过寬过多。有些地区把福利基金主要用于看电影、洗澡理髮方面，沒有电影可看則按月發給現金，形成变相工資，天津市的这种开支竟占福利基金实用数50%以上。还有的用福利基金購置收音机、手風琴、冰鞋、留声机等貴重用品；（3）平均分配不困难也給补助。河南的許昌县供銷社仅去年八、九月份补助的六百八十元中，即有二百七十元不該补助。最突出的是河北磁县城关供銷社，五十九名职工中五十四人得到"补助"，历年来結余的福利基金都用光。由于补助不当不少地区發現用救济款买呢衣、手表、自行車，有的一面享受"补助"，一面在銀行儲蓄；（4）在解决职工因病負債的工作中，有的地区不分别情况，見債就还，將某些干部借公款买手表、結婚时鋪張浪費甚至貪污退賬的欠款也代予偿还。此外还有部分地区將历年結余的福利基金扫数借与私人。如北京市的机关学校联合消費社有四万五千余元福利金，几乎全部都叫职工"借"去了，而"借"款人中有不少都是負責干部。

由于这些不合理現象的存在。不仅大大的浪費了国家資金（有的地区福利基金超支提取标准很多），而且还滋長了比吃、比穿、比闊气的不良思想傾向。若干职工本来生活沒有困难，也千方百計的弄虛作假，要求公家补助。而有些生活确实困难的职工反而得不到应有的救济，引起群众的不滿。

产生这些不合理現象的主要原因是：①某些主管同志对正确地使用福利基金缺乏全面認識，特别是在强調关心职工生活、反对漠視职工疾苦的官僚主义作風之后，生怕职工給帶上"官僚主义"帽子，因此規定的补助标准越高越好，职工的要求"有求必应"。②福利基金的掌管使用缺乏群众基础，不是采取通过工会組織和發动群众公开討論并深入調查了解的方法进行工作，而是少数人包办代替，甚至由个别領导干部掌握。③对于职工中正在滋長的鋪張浪費，比吃比穿的不良思想傾向缺乏政治思想教育工作，采取了放任不管的态度。这种情况如果不加以改变，势將不利于供銷業务的發展和社会主义建設事業。因此应該采取步驟和措施，对于福利基金的掌管使用，認眞負責的进行一次檢查整頓：

第一，做好职工生活福利工作，不是一件小事，它关系到职工的切身利益，对完成業务計划有一定的影响，各級領导对于此項工作必須給予經常的注意和关怀。对于依靠工資收入确实不能維持最低生活及遇到特殊事故而生活發生困难的职工，应該給予适当补助。以發揮福利基金的积極作用。

第二，严格掌握"量入为出"的原則，不得超支。应該了解：福利基金之所以規定一定的比例标准，就是因为根据目前国家經济条件，只能拿出这些錢，做这些事。而不是毫無限制，將职工中大大小小的一切困难全部包下来。对于各地过去拟定的补助标准，标准过高的、开支过寬过松的，应注意适当收縮。

第三，必須明确：福利基金的主要用途是作为职工生活困难补助。在执行中应該掌握"困难大的多补助、困难小的少补助、不困难的不补助"的原則。

第四，工会組織健全的地方，福利基金的掌握使用应該以工会为主。尚未建立工会組織的地方应組織有职工参加的福利委員会。反对少数人包办代替的工作方法。事实証明：凡是采取經过群众討論、領导批准、公开賬目方法的地方，偏差就很少。

第五，建議工会組織，發动职工組織互助儲金会。根据各地經驗，互助儲金会組織，一方面可以調济解决职工中發生的临时困难，一方面养成了职工的儲蓄習慣，同时也避免了借用公款（包括福利金）的現象。

第六，加强政治思想教育工作。要使职工了解，供銷合作社处于农村，广大农民生活水平还比較低，我們与农民关系异常密切，职工生活水平决不能脫离农民太远。必須教育职工保持艰苦朴素、与农民共甘苦的优良作風，正确地对待个人利益和国家利益的关系。

水冶鎮社副食品加工厂的几項經驗

安陽县供銷合作社

河南省安陽县水冶鎮供銷社副食品加工厂，主要生产醬、青醬和醋。过去，依該厂沿用旧的生产方法，生产过程長，产量低，成本高，同时，用的原料完全依靠粮食。如制造醬的时間，一次就得一百八十多天，加上原料来源困难，不能按消費者需要生产，而造成長期脫銷。去年，該厂开展先进生产者运动后，由于工人的刻苦鑽研，集体創造了以紅薯代替粮食制造醋、"快速發酵炕"制造醬、"快速火爐"制造青醬和醬餡快速發酵的先进生产方法。实行这些生产方法，能节約大量粮食，縮短生产时間，降低成本，提高产量和質量。現在，这些先进生产方法，已在安陽全县推广。他們的具体做法是：

紅薯制造醋

原料的配制是：紅薯八十斤，麯子十五斤，粗糠八十斤，鹽二十斤，底水二十斤。制造时，先將紅薯洗凈，用蒸籠蒸熟，倒入梅案，搗成糊醬。然后，用底水二十斤、麯子一斤倒入缸內，再把搗成的紅薯糊醬八十斤浸入，每隔三十分鐘用梅拐搗一次，当温度在华氏三十五度左右时，即放麯子十四斤于缸里。二十四小时內，缸里的紅薯就会發酵，直到第十天發酵后澄湯为止，再把缸內的紅薯糊拌匀，倒入梅案，并將粗糠倒入梅案，經混合攪匀后倒入缸內，隔二十四小时翻搗一次，四十八小时即可發热，以后每天翻搗一次，共翻搗六天后，下鹽二十斤，經翻缸兩次（二十四小时一次），即可放淋。能出醋五百斤。

这样制成的醋，每斤成本为二分三厘，比过去每斤成本三分五厘降低34.3%，醋的質量也很好。按照該厂去年生产醋的任务計算，可节省五万七千六百斤粮食。

"快速發酵炕"制造醬

"快速發酵炕"为立体長方形，長十六尺，寬六尺四寸，高二尺九寸。發酵炕的正中間裝置火爐一个，火爐高一尺九寸，長度二尺，兩边的發酵炕各七尺，火口直徑五寸，火倉直徑一尺五寸，火倉中腰左右兩边砌成寬七寸、高九寸的走火道，便于火苗射向發酵炕，使火苗燒着缸的下部分，并能从缸的周圍的环繞道向上噴火，使全缸的温度均匀。在左右兩边的走火道口，各修插門一个，以調节兩边的火力。發酵炕的兩边，各置缸四个，靠近火道。每个缸下修一个支火道口，高九寸，寬五寸，同时于火道口砌一插門，以便掌握温度。然后在缸身的周圍鋪素結泥一層，并留出二寸寬的圍缸环繞道，同支火道門正对的背面留出一个直徑一寸的气眼，以便吸引火力。火道、支火道、缸的环繞道及气眼砌成后，炕內所余的空隙，全部用細沙填滿（以保持火炕的温度），再用磚鋪平炕面后，即成"快速發酵炕"。

原料的配制是：醬坯二百五十斤，食鹽三十斤，清水二百二十斤。制作时，先把爐內的火燒起来，俟缸全热时，即把醬坯、食鹽放入缸里，然后將水倒入缸內，每日用醬拐攪兩次。一天后就可發酵变为黑、紅、黃三色，第二天就有80%变为黑色，第三天就全部变为黑色，平均在七十二小时內便可成熟，但須在前三十六小时內用大火燒煮，后三十六小时內用微火燒煮。共可出醬五百斤。

采用这种办法制醬，生产时間由过去的一百八十天縮短到十天，因而大大提高了产量，質量也完全合乎規格；全年的資金周轉速度也由兩次，提高到三十六次；成本也由每斤一角零二厘降为五分四厘，降低了40%。同时，节省了人力和工具，如果用旧的生产方法，完成去年全年生产任务需要十六人，現在用六个人就能完成生产任务，并少用了二百六十个大缸和其他生产工具。

"快速火爐"制造青醬

"快速火爐"为立体長方形，長七尺一寸五分，寬四尺六寸，高五尺六寸（地面上高二尺七寸，地面下低二尺九寸），火口寬六寸，高六寸五分，并用磚砌成火道圈，糊上一寸厚的泥沙，然后安裝兩个缸。火道圈分为兩个道走火，并各繞缸一圈，使火力最后集中到發火爐上的烟囱內。走火道中間的空隙，全部用沙填平，以保持温度平衡，然后將頂面用磚鋪平，即成"快速火爐"。

原料的配制是：鹽酸五十斤，黃豆七十斤，碱面三十斤，海鹽六十斤，清水三百二十斤。制造时，即用柴或煤把火爐燒起来，然后將鹽酸五十斤、清水一百斤倒入缸內，再將黃豆浸入缸中。在四小时內，黃豆就全部浮上水面，六小时后应將火爐的大火轉为微火，讓黃豆在缸內發酵，十余小时后，缸內的原料全部变为黑色时，就已成熟。这时，即將缸內的黃豆撈出，倒入榨缸，用醬拐边攪、边下碱面（碱面应分成二十次下入缸內），然后將六十斤海鹽和二百斤清水倒入，俟食鹽融化和攪匀后，再裝入青醬布袋內，放于榨槽压榨。可出青醬四百五十斤。

利用廢紙加工复制紙

福建省社土产副食品管理处

廢紙利用的經济价值很大，据福建省供銷合作社福州采購供应站的估算，每万斤廢紙可以加工成八千斤复制紙，可抵六千四百斤竹絲。現在，福州市每天可收購廢紙二十担左右，可以加工成复制紙十六担，每担为一千六百張，每張闊二尺八寸，長一尺八寸。这种紙可以做包裝紙和衛生紙，不仅滿足了市場需要，而且为国家創造了財富。

福州市之所以能够收購大量廢紙，主要是事先研究了貨源，并与各有貨源的單位簽定合同，固定業务关系，請各單位指定專責人員，定期把廢紙集中起来，由福州联合推銷站派員定期提取。对廢字紙中的有关保密文件，均事先在各單位設置木桶，將保密文件丢入桶內用水泡爛或加一些石灰攪爛，然后提回。他們發掘的貨源，有教育部門和大中小学学生的各种作業簿，及学生作業成績考查簿等；稅务部門已失时效和已用过的各种發票、稅單和稅單存根等；銀行回收存折，以及傳票、賬單等；商業部門的殘余包裝紙、广告紙和發票存根等；衛生部門的医院处方箋、廢病历和身体檢查單等；印刷厂、書报社、書店的廢边紙、廢刊物和廢活頁文件等；各机关、团体的廢字紙和不要的文件紙等。

在收購的廢紙中，还事先挑选質量好的紙張，供給手工業使用；不能利用的紙張，才做为复制紙的原料。这样就大大提高了廢紙利用的价值。如收購印刷厂的廢道林紙，即挑选出長三十八公分，寬一公分半左右的，售給銀行做为捆扎鈔票用；長十五公分，寬六公分的廢加矾紙，售給糖果厂做为橄欖包裝紙；長十八公分，寬五公分半的毛边紙，售給雨伞生产合作社利用；稍大的加矾毛边紙，即加工为小本的学習簿。因此，在購进印刷厂的廢紙中，約有30%能直接利用。

利用廢紙加工复制紙的操作过程和做草紙的加工方法相同，設备很簡單。以每天生产三担复制紙的設备計算，只要有一个晒場，四个高五尺、口徑四尺五寸的木桶，四張竹帘，四个踏紙槽，以及一些晾紙用的竹竿和繩子就行了。加工方法是：先將廢字紙除去杂質，每曰用加矾紙二十斤，杂紙十斤，破报紙十斤或公文紙十斤，放入木桶中用水泡浸，泡浸时間一般的紙是四天，加矾紙是七天，銀行存折要十二天到十五天。俟紙泡爛后，即撈出放入踏槽內，用脚踏成紙漿，再放于水桶中，用竹簸盖在上面，再加石塊压在竹簸上，以使紙漿不全部上浮起来。竹簸应比木桶口徑小，保留竹簸四周有二寸五分的空隙，以便取用紙漿。造紙时，把竹帘放入水桶中，左右摆动数次，使紙漿厚薄均匀，然后提起倒叠在木板上，每叠約七百張，將其整叠压干，再行分張取下，放在晒場晒干，即成复制紙。最后，是分別等級，挑选好的做为包裝紙，供食品業使用；次的做为衛生紙出售。

复制紙的成本，以目前福州加工場每月生产复制紙八万四千張計算，所用原料、工資和業务費用共为六百七十二元八角七分，每張成本为八厘一。現在每張售价一分，共收入八百四十元，可获純益一百六十七元一角三分。按照这个出售价格，与市場同等質量的紙張比較起来要低30%。

过去，采用旧的生产方法，制造一百斤青醬要用面粉十八斤，黃豆十八斤半。現在用"快速火爐"制造的办法，只用黃豆十一斤就可制造出一百斤青醬，質量也合乎标准。按照去年生产十一万斤的任务計算，就可节省面粉二万零三百五十斤，黃豆八千二百五十斤。在生产时間上由过去一年生产一次，縮短为一天生产一次，大大的提高了劳动效率和产量。

醬饃快速發酵法

以往用旧的醬饃發酵法，每次要一月的时間，現在采用"醬饃快速發酵法"后，只要七天，比过去提早了二十三天。

具体做法是：当醬饃蒸熟出籠后，首先將其晾風十分鐘左右，然后將醬饃切成片（以三分厚为宜），堆于用麦稭鋪好的發酵室內（麦稭約三寸厚左右），再于醬饃上盖上席子，并將發酵室封閉，防止透入陽光和風，以免干燥。兩天后，將周圍干燥的饃片摻入大堆饃片內，使其發酵成度均匀。三日后，饃片的外層長出一層黃毛，至第七日即完全發酵成熟。

茶　叶

茶叶里面含有咖啡因、單宁、芳香油、植物性蛋白質和維生素丙等成份。咖啡因有提神、醒腦、强心、利尿等功效；單宁能凝固蛋白質和溶解脂肪；芳香油清香適口，能刺激臭覚和味覚；維生素丙能防治坏血病。由于喝茶有这些好处，所以近年来喝茶的人越来越多，茶叶的銷路也越来越广。

由于茶叶的制造方法不同，所以能制成各种具有特色的茶叶：

紅茶　紅茶是將生茶叶經过萎雕、揉捻、發酵后制成，冲以沸水后，水色紅艳，香气馥郁。主要产地为安徽、江西、福建、云南、四川等省。其中以安徽祁門紅茶的品質最佳；云南滇紅是解放后的新产品，由于品質好，頗受苏联和东欧人民民主国家人士的欢迎。

紅茶又分工夫、小种兩种。近来为了适应外銷的需要，已开始加工碎茶供应出口。

綠茶　綠茶是以高温將生茶叶的酵素杀死制成，保持生叶原有的翠綠色澤，冲以沸水后，湯色清澈，味醇厚。我国是世界上产綠茶最多的国家，产区分布于安徽、浙江、湖南等省。其中以安徽屯溪、舒城和江西婺沅所产的最佳。

綠茶因初制的干燥方法有烘、炒、晒之不同，所以可分为烘青、炒青、晒青三种。炒青比較紧結光滑，具有特有的香气，为主要的外銷綠茶。烘青和晒青供国内人民消費，前者用炭烘，后者用日晒。按綠茶的不同形狀，又可分为長形的"珍眉"，塊形的"貢熙"，圓形的"珠茶"，以及細碎的"秀眉"等。我国的綠茶暢銷北非，几乎已成为热帶人的生活必需品。

烏龙茶　烏龙茶是我国独产的半發酵茶叶，制法是先使生叶局部發酵，再用高温杀青制止發酵，冲泡后的叶底当中呈綠色，边緣呈紅色。習慣上称为"綠叶紅鑲边"。通常喝了烏龙茶后，有一种回味，这是茶的化学成份和唾液接触时所發生的作用，使人感到一种清新美妙的滋味。

烏龙茶的主要产地是福建，由于茶树品种的不同，又分水仙、烏龙、色种、奇种、鉄观音等。广东、福建人民和东南亚侨胞，大都喜飲这种茶叶。

花茶　花茶是將綠茶加上茉莉、玉蘭、珠蘭等鮮花窨制而成。冲以沸水后，花香四溢，沁人心脾，而且味甘甜，飲后，口中犹覚余味無穷。

花茶以窨制用的鮮花而命名，其中福州和苏州的茉莉花茶、玉蘭花茶和安徽的珠蘭花茶，有独特的香味，馳名各地，华北各省和山东一帶大都飲用这种茶叶。

緊压茶　緊压茶是以不同的茶叶經过加工压制，而成各种形狀的塊狀茶叶。其特点是色深、味濃、耐泡和便于携帶。主要銷售于兄弟民族地区，以及南洋一帶的华侨。由于压制时所用茶叶的不同，又分为米磚、餅茶、沱茶、南路边茶和西路边茶等。主要产地为湖南、四川、湖北等省。

除了以上各种茶叶以外，还有一些茶叶，由于品种优异、采摘精細、制法独特，使其品質具有独到的优点，多年来成为国内外人士有口皆碑的珍品。如杭州的"龙井"，"旗槍"，太湖的"碧螺春"，黃山的"毛峰"，都是以品質特佳而著名于世。　　（李景端）

廢旧布鞋底

廢旧布鞋底是国家的財富。把它加工成破布，能做造紙原料，也能出口換取机器。按全国穿布鞋的人口四亿計算，每人每年穿兩双就有八亿双，平均每兩双重一市斤就有四亿斤，按每斤收購价一分三厘計算，共值五百二十万元。

去年六月份，吉林省东辽县社創造了把廢旧布鞋底加工成破布的方法，并証实这种布片完全适用于造紙。現在把加工方法介紹如下：

一、加工設备：能浸泡廢旧布鞋底用的木槽、破缸和晾晒破布用的席子。

二、加工工具：每个加工工人需用一塊木板（大小能放一只鞋底即可）、一根木棒和一把剪刀。

三、工序：1.挑选。把廢旧鞋底，按新旧、厚薄程度进行挑选。2.浸泡。把已分类挑选好的鞋底，分别立摆在木槽或缸内浸泡四十八小时左右，直到鞋底膨脹为止。3.發酵。把已泡好的鞋底撈出，堆在平坦向陽的地方（每堆以一千斤左右为宜），用草袋或柴草盖密，使其自然發酵。一般是稍長白毛，容易扯开时为止。但要勤檢查，以免發酵过度損害纖維性能。另外，在雨天將鞋底放在室外雨淋，然后將鞋底堆积起来，用草袋等物盖密．發酵更快。4.晾晒。把發酵好的鞋底攤在席子上晾晒，稍干后即可着手拆布。

四、加工办法：把發酵后晒干的鞋底用木棒捶，俟布層分裂时用手將布一層層的扯开、晒干，就成破布。个别鞋底沒發酵好的，不易扯开，可挑出来再进行發酵；个别鞋底，因当中的磨擦力小，麻繩沒断，不好扯开的，应先用剪刀剪断麻繩再扯。

五、加工成本：东辽县的加工成本是：每百斤鞋底收購价一元三角，加工費二元，出破布六十斤，平均每斤破布价五分五厘，比該县收購的破布价低五厘。

六、加工时应注意的問題：在加工前，必須將鞋底上所有的鉄釘、皮掌去掉，以防止在供作造紙原料时，發生事故。

（李　英）

杂談

斥騙取补助的人們

微　波

“干部生活补助費”这个名詞，大家是很熟悉的。誰都知道这是用来解决干部經济上困难的一笔基金。这是社会主义制度的优越性——最大限度关心人——具体表現之一。

不料有些人，偏偏鑽了我們“关心人”的空子，挖空心思，騙取补助，例子，几乎可以信手拈来。

有位讀者来信反映：他們社里的一位科長，他的收入不仅可以維持生活，实际还有富余，按群众的意見是不予补助；可是，他們的領导上却信笔一揮，按着这位科長請求补助的数目，如数批准了。結果，这位科長領到补助之后，就买了一套高貴的服裝。此其一。还有一位讀者来信說：他們社里有位副經理，他自己感到不够补助条件，于是想出一条“妙策”：說他的妹妹死了，沒錢买棺材，請求給予补助。这是“丧葬大故”，議者当然也無可厚非，只好照数补助。其实呢？他的妹妹仍然活在人間，而他的手腕上倒添了一只新手表。

像这样的怪事，就不能不引起輿論的非議。

“干部生活补助費”的原則，是应該补助那些生活上确有困难的干部，困难多，多补助；困难小，少补助；沒困难，不补助。这是“应勿庸議”的。申請补助的人們，也应該本着这个原則，实事求是的提出自己的要求；可是，前面所說的那位科長和那位副經理，却沒有按着这个原則办事。他們只是为了滿足自己添置高貴衣服和手表的私欲，便采取不正当的手段，騙取补助。看来，給这些人們加上一个“損人利己”的头銜，不能算是过分吧！

为什么說他們是“損人利己”呢？

大家知道，“干部生活补助費”，畢竟是个有限的数字，多付于甲，势必少付于乙。像他們这样不应补助而得到补助，事实上就是侵占了别人的权利，使那些确有困难的人們反而得不到补助、或者是只能得到較少的补助。

为什么会發生这样的怪事呢？

我看，可能有兩种原因：一种是某些單位的制度不够严格，沒有眞正發揚民主，認眞审查申請补助者的要求是否正当，因而使那些“損人利己”的人們有机可乘。特别是有些單位的領导同志不能“以身作則”，自己也想从中撈点“油水”，当然也就不好开口說别人。于是，索性实行“寬大政策”，“反正不是自己的錢”，有困难也好、沒困难也好，大家“三一三剩一”来个“利益均沾”，皆大欢喜。

第二种原因，是某些干部缺乏艰苦朴素的作風，一味追求个人生活上的享受，得寸进尺，欲望無穷。本来，有一分錢的收入，安排一分錢的支出，毫無結余，已是無力应变；更何况他們是有一分錢的收入，却去安排二分錢的支出，这种“赤字”，是永远也不会得到平衡的。結果，入不敷出，就出現捏造困难，伸出手来，向公家要求补助的事情。

我們估价一个人的人格，并不是看他有沒有美好的服飾；而是看他有沒有处处为群众着想的高貴品質。用这样的标准来衡量上面那些騙取“干部生活补助費”的人們，尽管他們打扮得多么漂亮，但是，他們的灵魂却是極其丑惡的。

再診开会癖

謝　林

有开会癖的人，不只是喜欢多开会，而且还喜欢时間長。这些冗長的会議，在省、县范圍內的大会是十天、八天，在每个單位，虽然不能十天、八天的开，但十小时、八小时，却是常事。江苏省金山县張埝区供銷社常常开会到深更半夜，累得干部第二天工作起来沒精打彩；辽宁省复县复州鎮合作商店，由于开会过多、过長，店員每天只能睡五、六小时。从开会时間过長的后果来看，既影响工作，又損害了干部的身体。可是，偏有为数不少的干部热中于这种会議。

为什么这些会議不能縮短一些呢？其病源有三：

一是会前無准备。誰都懂得“沒有調查，就沒有發言权”，而那些过長的会議，就是由于事先缺乏調查研究，不了解具体情况，無法提出具体解决办法，因此，开起会来只得捧着上級指示，照本宣讀；或者發起言来，漫無边际，如長江大河之决堤，滔滔不絕。使听者“丈二金鋼”摸不着头腦，于是意見紛紛，問題累累，以致不得不进行补課。这样反复的講解、討論，就拖長了时間。結果，于事無补，于人有損，自己也常常落个喊破喉嚨、声音嘶啞，口干舌澀。

二是把簡單的問題弄得錯綜复杂。本来一个很明显、

“高　潮”

增城　一兵

写标語，
　出黑报，
开大会，
　發号召。
社会主义竞賽运动，
像一陣風暴，
掀起了“高潮”。

高潮，高潮，
为什么云散烟消？
日历撕去不少，
却看不到一点兒成效？

噓！輕一些，
別惊动了咱們的領导，
他正关着房門，
聚精会神的写总結报告。
“成績是主要，
缺点免不了，
同志們的热情很高，
就是有一点兒急燥。”

說什么有一点兒急燥，
分明是睜着眼睛睡覚。

既不深入檢查，
又不具体指导。

合理化建議，
提过就拉倒。
群众的批評，
仿佛沒听到。
就是你，官僚主义者嘞！
阻擋了咱們前进的大道。

咏　怀

陈介士

編者按： 下面四首旧詩，是广东韶关市文化用品第七門市部售貨員陈介士写的。他来信說：“我在旧社会做了三十多年的商人，今年已經六十四岁了，自从接受社会主义改造以來，在政府的帮助和教育下，每日努力劳动，自食其力，眞感到自己从来沒有今天这样年青，这样愉快。最近我們門市部在社会主义竞賽中获得优胜紅旗，我一时兴至，写了几首小詩，以舒怀抱。”

其　一

自顧何曾是老翁
欢欣鼓舞似兒童
逢春古树萌生意
常在和風細雨中

其　二

眼尚光明耳未聾
不曾霜雪滿飞蓬
近来最是开怀处
笑指紅旗爛漫紅

其　三

和平改造一身輕
宇內咸傳頌贊声
老叟犹知爭上进
諸君何以答升平

其　四

評比从来秉大公
問君誰是出群雄
但願百花齐放日
爭妍斗艳滿堂紅

容易解决的問題，有些人喜欢引經据典，搬弄教条，故作玄虛；有些人抓不住本質問題，好像是挖树不去刨根，而是在每个小枝、每枝小叶上跳来跳去；或是“旁証博引”，能由节約談起而引伸到春天傳染病容易流行。如此一来，时間消耗不少，問題仍是模糊不清，結論沒法做，有时做出結論，多数人又覚得自己正确的意見沒被采納，錯誤的意見沒被批判，不知道从何着手。

三是老一套的固守旧形式、旧習慣。开起会来，必得一开会，二报告，三討論，四發言，五結論，六散会。做起报告来，必得一情况，二缺点，三成績，四意見，五感想。分析起每一点来，又是甲、乙、丙、丁。不管大会、小会，不論大事、小事，都这样按步就班，罗罗苏苏，日以繼夜，夜以繼日，开上十天、八天，尚感不足。

这些長时間的会議，我也不是完全反对，我只是希望不該長的会議尽量縮短，否則不但使人們在会議桌上浪費了宝貴的时間，而且使要研究的問題和布置的工作，無法早日下达，影响了工作开展。

特寫

会议室里虚度年华

高志中

各股股長接到一份通知，通知上写："为及时下批今年各項業务計划，定于明日八时召开扩大理事会，务希各理事、各股負責人及时出席。"

次日八点二十分，干部股的李股長和組檢股的赵股長，才边說边笑的踏进会議室。"你看怎么样，我說沒有人，你还不信，"李股長說着，見赵股長正抖落身上的雪，又忙劝道："算了唄！走吧，你去叫老刘，我去找老高，咱們分头前进。""好！"赵股長欣然同意，他們就一陣風似的跑了。

李股長到了財务股，高股長正在那里审核傳票。"哈！怎么搞的，都开会了，你还在这办公。走走，都像你这样，开会迟到这毛病总也克服不了。"李股長講罢，不由高股長分說，便將高股長从椅子上扯了起来。

他們进了会議室，赵股長和刘股長正坐在一張小桌旁边閑談。高股長剛要說来的过早，李股長早將扑克牌掏出扔在桌上，"来来，叫你来就为这个。"以后，"調主""打住"……喧笑声时断时續地由会議室內傳来。

八点四十，赵秘書一手拿着記录本、墨水瓶，另一手拿着本小說，慢吞吞的踏进办公室，找个安靜的角落坐定，翻开了小說，低头看起来。

約摸九点时分，出席会議的人陆續的来了，大家自由地結合，圍爐談笑，或去充任打扑克的"参謀"。

赵秘書抬头一看，开会的人大都到齐，沒来的只有路主任一人了。赵秘書跑到主任室，路主任正埋头审批着文件，听赵秘書說开会的已到齐，路主任应了一声"好"，又習慣的抬起手看了一下表。"呀！都九点多了，眞是八点开会九点到，十点正式作报告，这个規律是改不了。"路主任說着把文件有的放入抽屜，有的裝在卷宗里，然后才挟起卷宗，拿上他审批文件的紅鉛笔，到了会議室。

会議在九点四十分宣告开始。首先發言的是計划股王股長，他打开一九五七年的計划草案，念道："关于色布的供应量，根据一九六五年，不，写錯了！根据一九五六年十一月的統計，共供应色布一万零四百二十匹，今年計划是一万二千匹，比一九五六年增加9%以上。"

路主任把看完的一个文件签上字，因为方才他只顧批文件，王股長到底念了些什么，他并沒听清，不过他有着一条久經考驗、行之有效的办法："看怎么样，大家發表意見吧！"

沉默，一分、五分……时鐘滴答，滴答的响声特別清脆。

"老赵打头炮。"路主任啓發道。

赵股長不自然地笑了笑，然后站起来說："我認为这个計划基本上是正确的，因此我个人是同意的。"

"我談点，"供应經理部的張經理起立發言："我覚得計划数字还有些小，因为随着农業合作化的發展巩固，生产也要随之提高，另外，男女都参加劳动，妇女的地位提高了，經济也出現了独立自主的現象，她們要多做些花衣裳。"

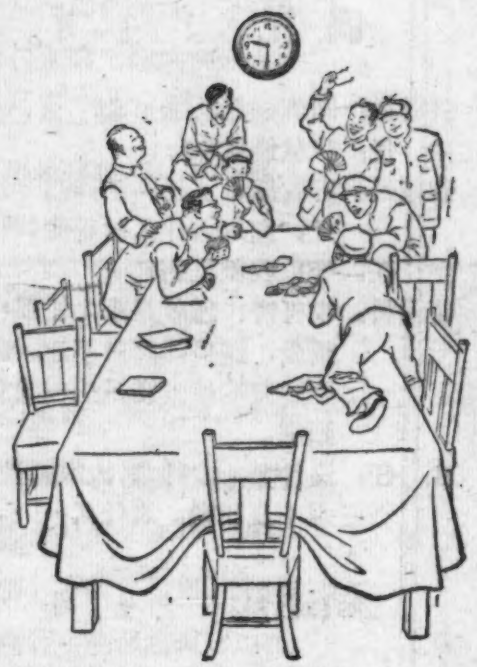
"我不同意，"廢品經理部楊經理听了張經理的話，立即提出了不同的看法："我是說，妇女怎么提高也劳动不过男人，掙的工分总要比男人少，于是就必然出現一个問題，买花衣裳是否能够随便？"

"这是一种輕視妇女的說法。"李股長好不容易找到一个空子，立刻提出反駁。

"这种說法也太武断，問題要分析吆！"楊經理也不示弱。

路主任听大家爭論得很厉害，但因为还在批审文件，听不清說些什么，只轉身对赵秘書悄悄地說："掌握一下时間，看是否休息一下。"

"休息十分鐘，請大家醞釀一下再



繼續开会。"

李股長听赵秘書这一声宣布，頓时撇下方才爭执的問題，忙拉过几人又打起扑克。同时，圍上了一群"扑克参謀"。

"喂，繼續开会，繼續开会，过了十八分鐘了！"赵秘書催促大家坐好。

"对，对！就这最后一把，馬上就完。"赵股長一面回答，一面甩出一張"黑桃A"。

經过四次催促，会議又开始了。一开始，就又提到妇女的地位是否提高，再引伸到孩子多影响劳动，由孩子多影响劳动又談到避孕，再由避孕談到早婚之害……。一个問題又产生另一問題，倒底中心問題是什么，大家也弄不清了，不过大家倒减少了爭执，这个說那个笑，互相补充，暢所欲言；路主任仍埋头于批文簽字，待他审完文件，一伸懶腰时，牆上的鐘当当的响了，啊唷！已經十二点了。

"問題怎么样，"路主任站起来环顧四周后作了結論："大家再考虑一下，下午繼續討論。"　（張方插圖）

偶見及其他

偶見

土 匀

营業員：同志，您从哪兒来？

主　任：我从鎮社来呀！

营業員：听說鎮社主任要来我們分銷处，您知道什么时候能到？

主　任：哈！我就是啊！

营業員：哎呀呀！您就是李主任哪！請坐，請坐，眞对不起，我到这兒兩年多还是头一次見到您。

主　任：沒什么，沒什么，大家都忙，来不及認識。沒什么……。

新通知

土 匀

"喂！你哪里？"分銷店經理停下营業，拿起电話听筒問。

"我是区社，請你准备好紙笔，記一下对作好旺季供应的通知，很短很短，不到三千字。"

"哎呀，現在門市上正忙，只有一个营業員，实在忙不过来，晚上再打电話好不好？"

"別强調客观，快点，理事会的紧急通知，不接哪行啊！"

"好，你快点念，快点！"

"听着！一、当前情况：目前正是旺季时节，一般說来，各分銷店都很繁忙，总的看来，同志們都很积極。为此提出：甲、前次已經提到……"

"不行，不行，顧客已在發脾气了，劳駕，以前提过的就别提啦，光說說新的吧！"

"好，等我找一找……噢！等一会，我找好再打电話給你。"

分銷店經理放下电話听筒去营業了，从清晨一直到晚上，电話鈴声总沒响。据說，因为指示里的新内容只是把"应該努力"改为"繼續努力"。

不同之处

梁純信

科員：二区社二月份的采購計划完成了47.7%。

科長：哎！不对吧！上旬我去檢查，他們就說完成了51.4%啦，怎会又少了。

科員：嘿！他們說啦，那是估計的。

科長：眞糟糕。这回怎么样，数字可靠嗎？

科員：可能比上次可靠。

科長："可能"不行，是不是絕对可靠呢？

科員：我想总会好些，因为上次您是讓他們写的，这次我是和他們主任倆人一塊推算的。

分歧的結論

狄邦俊

物价科長：刘經理，县社确定每把桑权收購价二元四角，你們二区社为啥按二元收？

刘經理：为什么？就因为县社是官僚主义。你想，按二元一把收，我們願意，群众也願意，县社硬确定二元四角，簡直太不了解下情。

（县社物价科長随即深入产区向群众訪問）

物价科長：每把桑权二元錢，你們願意卖嗎？

群　众：願意，我們願意卖。不卖行嗎，就是供銷社一家收購哇！

不怕慢但怕站

"不怕慢，但怕站"这句俗話未必全是眞理，然而总也道出了一条原則——走得慢，比之原地不动要强。

当然，我們并不主張"慢慢爬行"，拿办好行棧这件新工作来說，若能很快办得呱呱叫，那自然好極了。可是我們也願意从实际出發，沒經驗就去摸索經驗，失敗了赶忙总結教訓，来逐步提高工作質量。本期發表的分乡农民貿易服务部，看来它的經驗并不过分突出，但它那不滿于已得之功，不断改进工作的精神却十分可取，他們沒办法就向群众請教，想出的办法行不通，就針对缺点即作糾正。这种精神，值得各地仿效。

向他們学習什么

河南滑县供銷社，几年来，坚持了"勤儉办企業"的方針，处处精打細算，获得显著的成績。例如他們在收購皮繩头和廢鉛絲的業务中，采取了按質論价、加工出售等办法，不仅扩大了業务，增加了积累，而且增加群众收入，节約国家原料，有利农業生产。这种作法，是值得学習的。

該社之所以获得这样的成績，一方面是由于他們在業务經营中，眞正树立了群众观点、国家观点和生产观点；另一方面是由于該社領导干部眞正改变了以行政办法管理企業的作法，亲自动手，深入到具体業务中去，和全体干部一道，从多方面改进了自己的業务。这种作法，更是值得学習的。

怎样做好农产品預購工作

馬紹华編著　定价0.11元

这本小册子，主要是根据几年来，特别是1956年国务院和全国供銷合作总社对預購工作有关指示与其他文件的基本精神，同时吸取各地进行預購工作的实际經驗編写的。其主要內容是：第一章講：推行預購合同的意义和作用；第二章、开展农产品預購工作的經驗；第三章、怎样在农产品預購工作中貫徹經济核算；第四章、加强农产品預購工作中的組織領导。

本書可供基層供銷合作社和农产品采購部門的干部参考。

談談生猪的派养派購

陈靜之編著　定价0.14元

对生猪实行派养派購办法，是我国农产品采購制度的一項改革。自实行以来已取得一定的成就，也显示了这一办法的优越性。但由于这一办法是新的工作，缺乏經驗，有的还对这一办法認識不足，因此，有必要进一步宣傳。本書作者对我国历年来的生猪生产和消費情况，目前产銷上的矛盾和为什么要实行生猪派購派养办法以及其政策原則，具体作法，作了分析研究和探討。

本書可供商業部門，基層采購工作人員，財經干部和农村干部閱讀。

怎样經营耕畜与管理耕畜市場

中华全国供銷合作总社生产資料第二总管理局編著　定价0.26元

为了帮助县和基層供銷合作社干部在耕畜流通范圍內管好耕畜市場、做好調剂工作，作者根据各地供銷合作社的有关資料編写成这本小册子。內容共分三章。第一章叙述耕畜在我国农業生产上的重要性和产銷情况；第二章介紹耕畜經营中的采購、鑒定、运輸和銷售的方法、經驗；第三章是耕畜市場的作用和今后的变化趋势，以及管理耕畜市場的任务和做法。

財政經济出版社出版
新华書店总經售

(57) 新008.3

最　近　新　書

怎样丰产水稻　　李君凱編写　0.22元

本書綜合各地栽培水稻的丰产經驗編成，从怎样培养地力講起、再講选用良种、培育壯秧、插秧、施肥、灌溉、中耕除草、防治虫害和病害以及收割等一系列的技术措施。文字通俗，講述清楚，可供水稻区农業生产合作社社員，一般农村干部和农業推广站的技术人員参考。

油菜栽培技术　　农業部粮食生产总局編　0.09元

本書按照油菜的栽培程序敘述栽培技术。內容分为精細整地、选用优良品种、提高播种質量、增施肥料、改进施肥方法、加强田間管理、防治自然災害和适时收获、精細脫粒、注意田間选种等項目是国內油菜重点产区栽培經驗的綜合。

大豆栽培技术　　农業部粮食生产总局編　0.09元

怎样积肥、保肥和施肥　　張乃鳳、陈尚謹等著　0.14元

农業生产合作社怎样發展副業生产　　張家騏等編写　0.13元

农产品采購中的流通費用　　張奔流、張景陽譯　0.24元

气象台（站）　　余汝南著　中央气象局編譯室編　0.11元

財政經济出版社出版
新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分

(57) 新011.4